

5 REGLAS BÁSICAS PARA NEGOCIAR

NO OLVIDAR LO QUE IMPORTA ES GENERAR UN ACUERDO

Estar dispuesto a hacer concesiones sino no hay negociaciones

1. **NO NEGOCIAR DE UNA POSICIÓN FIJA**
2. **EXPLICAR EL INTERESE QUE HAY PARA LO SOLICITADO**
3. **BUSCAR EL BENEFICIO COMÚN**
4. **GENERAR OPCIONES**
5. **ANALIZAR LAS CONSECUENCIAS DE LAS ALTERNATIVAS**

1. Exige una prohibición de tránsito para los trailers en la ciudad: Una posición de todo o nada no es negociar, sino una oferta que puede ser o no aceptada.
2. Quiero impedir que hayan niños atropellados en las calles de la ciudad
3. Todos reconocerán que el Alcalde es una persona que se preocupa por los niños de la ciudad
4. Prohibición temporal según el momento del día; ninguna prohibición sino rutas alternas.
5. Qué pasará si nada cambia: más niños muertos