

Virtudes de un buen negociador internacional

¿Qué virtudes debe tener un buen negociador internacional?

Tras una época de incertidumbre causada por la pandemia global de la covid-19, la Organización Mundial del Comercio (OMC) afirma que las empresas y personas que mejor estén preparadas serán las que mayor rentabilidad obtendrán en estos momentos de recuperación económica.

En este nuevo escenario que se presenta, resulta imprescindible que todo negociador internacional disponga de las virtudes y habilidades necesarias que le permitan cerrar tratos y crear lazos comerciales estrechos con compañías de cualquier lugar.

¿Cuáles son las habilidades mejor valoradas en el mercado internacional?

1. Conocimiento técnico y comercial

Un gran negociador internacional debe conocer a la perfección los entresijos del sector en el que se trabaja. Para ello, disponer de un excelente conocimiento técnico del producto, así como comercial (conocimiento del mercado, técnicas de negociación, tendencias del comercio internacional, situación socioeconómica de los países implicados, etc.), proporciona la posibilidad de tomar las decisiones correctas en cada momento de la negociación. Y es que el conocimiento es poder en cualquier negociación.

2. Gestión de objetivos

Iniciar una negociación sin tener claro cuáles son sus objetivos es uno de los principales errores. Un buen negociador internacional debe tener muy claro los objetivos que se quieren alcanzar tanto a corto como a largo plazo.

La gestión de objetivos puede afectar tanto a la negociación presente como a las futuras, por ello, lo mejor es tener, siempre que sea posible, una amplia visión del negocio para elegir la estrategia más adecuada en cada ocasión y conocer el grado de maniobrabilidad del que se dispone.

3. Preparación de la negociación

Cada negocio o acuerdo comercial es totalmente diferente al anterior y al próximo. De ahí la importancia de invertir el tiempo necesario para preparar y planificar la negociación, ya que, de lo contrario, se podría perder una ventaja competitiva que puede desperdiciar grandes oportunidades comerciales.

Por todo esto, es muy recomendable realizar un estudio previo de las partes, tanto a nivel estratégico como humano, así como definir previamente las etapas clave de la negociación.

4. Anticipación

Resulta vital poseer la capacidad de anticiparse ante los diferentes escenarios que puedan desarrollarse. Es más, según un estudio de Huthwaite Research Group, los negociadores que, de media, consideran más opciones (5,1 opciones) tienen más posibilidades de cerrar acuerdos que aquellos que no lo hacen (2,1 opciones).

En este sentido, dibujar los distintos escenarios y trazar las diferentes estrategias que se van a seguir antes de la negociación, así como imaginar diferentes situaciones que pueden resultar positivas para nuestros intereses, permite tener una posición más flexible. En definitiva, tendremos más opciones de cerrar un acuerdo beneficioso.

5. Resiliencia

La resiliencia se define como la capacidad que tiene una persona para adaptarse de manera positiva a los cambios o situaciones adversas. Si nos atenemos a esta definición, ser resiliente es algo que resulta imprescindible durante una negociación internacional. Y es que, en muchas ocasiones, pueden aparecer escenarios no previstos y la resiliencia permite adaptarse de forma rápida y salir victorioso.

6. Empatía y capacidad de escucha

Además de las cuestiones más bien estratégicas, también se debe tener en cuenta la parte más humana de una negociación, ya que son este tipo de habilidades las que realmente permiten llegar a acuerdos y evitar puntos de ruptura.

La empatía es, sin duda, una de los soft skills que se debe dominar porque ayudará a comprender la posición de la otra parte. Asimismo, se debe contar con una gran capacidad de escucha para comprender e interpretar a la perfección las necesidades de la otra parte. Sobre todo, esta última habilidad es sumamente importante en entornos internacionales, dado que, a causa de las diferencias lingüísticas o culturales, es muy fácil malinterpretar las palabras.

7. Inteligencia emocional

Una de las habilidades blandas más valoradas en el mundo de los negocios es la inteligencia emocional. Durante una negociación, las emociones están a flor de piel, y cualquier error relacionado con las relaciones humanas puede hacer que un acuerdo se rompa.

La inteligencia emocional es la capacidad que tiene una persona tanto de controlar e interpretar sus propios sentimientos como los de los demás. Con esta capacidad, un negociador internacional podrá interpretar mejor las diferentes situaciones y resolver los posibles problemas interpersonales.

8. Cultura

Las diferencias y choques culturales pueden crear conflictos durante una negociación internacional, sobre todo cuando se tratan de culturas muy diferentes. Por esta razón, hay que tener en cuenta que cualquier gesto o palabra equivocada puede provocar el fin de las negociaciones.

Para que esto no suceda, un negociador internacional debe interesarse por aprender las costumbres, las tradiciones y los hábitos sociales de la cultura y del país al que pertenece la compañía con la que se negocia.

9. Idiomas

No hay duda de que el inglés es el idioma por excelencia de los negocios internacionales. Y es que dominar la lengua de Shakespeare es del todo imprescindible para ser negociador internacional, teniendo en cuenta que hay casi 1350 millones de hablantes en todo el mundo, de los cuales 379 millones son nativos.

No obstante, en la actualidad, no es suficiente con hablar inglés. La posición de algunos países en la economía global hace que dominar otros idiomas, como el chino, el árabe, el alemán, el francés o el ruso, abra nuevas oportunidades de negocio.

10. Paciencia

Søren Kierkegaard, teólogo y filósofo danés, solía decir que “la paciencia es necesaria, ya que no se puede cosechar de inmediato donde se acaba de sembrar”. Si aplicamos esto al mundo de los negocios, podemos decir que, seguramente, la paciencia ha cerrado muchos más acuerdos de los que ha roto.

Ser paciente, esperar el momento oportuno y aguantar más que la otra parte es una de las claves para alcanzar el éxito. Además, hay que tener en cuenta que en otras culturas existen otros tiempos a la hora de negociar.

Es imprescindible disponer de soft skills que nos permitan interpretar las diferentes situaciones que se producen durante una negociación, sobre todo, cuando estamos tratando con personas de otras culturas. En estos casos, la formación y el desarrollo de habilidades profesionales resulta esencial.