



Construction  
Legal Group

# 5 CONSEJOS DE NEGOCIACIÓN PARA RESOLVER DISPUTAS EN CONSTRUCCIÓN

→ [Descubre más](#)



## CONSEJO 01

# DEFINE TU ESTRATEGIA CLARAMENTE



Ten una **comprensión clara de tu posición** y de lo que estás **dispuesto a conceder**, pero **evita ser muy inflexible**.

Las "**posiciones rígidas**" suelen **limitar las posibilidades de resolución**. En su lugar, enfócate en los **intereses y motivaciones subyacentes**.

Al comprender los intereses de la otra parte, puedes explorar **soluciones creativas** que puedan conducir a un **acuerdo más satisfactorio** para **ambas partes**.



CONSEJO 02

# ¡PREPÁRATE!



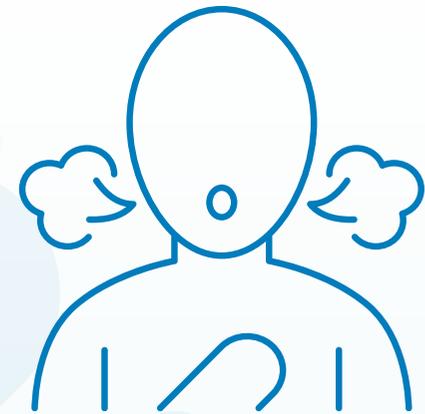
Es importante tener un **entendimiento claro de las motivaciones e incentivos de la otra parte**, la **naturaleza de la disputa** y toda la **evidencia relacionada**.

Antes de negociar, **recopila y analiza datos, documentos del proyecto, contratos y registros financieros** que respalden tus reclamaciones.



### CONSEJO 03

# MANTÉN LA CALMA, ESCUCHA Y SÉ PROFESIONAL



Incluso en momentos tensos, **mantener la calma y centrarse en los hechos y la evidencia** ayudará a encaminar las discusiones.

**Escuchar activamente la perspectiva de la otra parte sin interrumpir ni ponerte a la defensiva es la mejor manera** de entender sus **preocupaciones** y **posicionarte** para encontrar una solución.



## CONSEJO 04

# CONSTRUYE CONFIANZA Y RELACIÓN



No sabes quién conoce a quién ni si volverás a encontrarte con esa persona, por lo que es importante ser **honesto, abierto y transparente** en tu comunicación.

Buscar **acuerdos y reconocer los puntos válidos de la otra parte** puede construir una **buena relación** y aumentar la probabilidad de encontrar algo en común.



## CONSEJO 05

# SÉ PACIENTE Y PERSEVERANTE



Ya sea debido a un negociador difícil, posiciones muy opuestas o altos riesgos, algunas **negociaciones pueden ser largas y desafiantes.**

En estos casos, la **paciencia y la perseverancia** son clave para **encontrar una solución**; puede que se necesiten **varias reuniones.**

Si no encuentras una solución, **no tengas miedo de retirarte.**



## ¡RECUERDA!

### La práctica hace al maestro

- ✓ **Negociar requiere práctica.**
- ✓ Es un **proceso dinámico**, y cada negociación **requiere habilidades diferentes.**
- ✓ Estar **dispuesto a aprender** y **perfeccionar tus habilidades con el tiempo** te preparará bien para la próxima negociación.



Ten en cuenta que **llamar a expertos es una buena idea.**



Construction  
Legal Group

# Contacte a un experto



Linkedin/CLGroup



contacto@clgroup.pe



www.clgroup.pe

Comparte esta información  
con quien la pueda necesitar

