

Pasos Esenciales para ser un Negociador

- Estudiar la carrera de diplomacia
- Entender el concepto de negociación
- ¿Qué se negocia, por qué se negocia, para qué se negocia y con quien se negocia?
- ¿Se cuenta con información suficiente para traer una posición de negociación (TACCC)?
- ¿Cuáles son las ideas de otros actores internas en el país?
- Entender las circunstancias nacionales, sociales, económicas y principalmente las políticas
- ¿En qué marco de evento se irá a negociar?
- ¿Cuáles son las posiciones de países vecinos o dentro de la región? ¿Comparten el mismo ideal?
- Si no se comparte el mismo ideal, mirar posiciones de consensos o explicar mejor por qué la posición suya beneficiaría a otros países de la región y tratar de resaltar su punto de vista.
- No siempre se tendrá consenso dada a diferentes circunstancias nacionales. En este sentido buscar países que compartan el mismo ideal dentro y fuera de la región
- Entender las reglas de negociación dentro del sistema de Naciones Unidas
- Estudiar con sumo cuidado las posiciones de los países que no estarán de acuerdo con su posición y prepararse para el peor escenario posible.
- Un punto clave que debe estar siempre presente es el de tener apoyo político al mas alto nivel por lo que es de suma importancia contar con el entendimiento y respaldo del más alto tomador de decisiones