Control de Crisis

Las empresas acostumbran a establecer elaborados planes para el manejo de crisis. A través de una respuesta rápida y centralizada, la empresa puede pasar pronta y eficientemente de las operaciones cotidianas al modo de gestión de crisis, ya sea que la crisis implique una evacuación del edificio, una caída del precio de las acciones de la compañía o un retiro de producto.

¿Qué es la gestión de crisis en la negociación? Una negociación de crisis en el mundo de los negocios generalmente tiene los siguientes cuatro rasgos:

1. Alto riesgo: casi siempre, esto incluye la necesidad de comunicarse para resolver una situación tensa.
2. La imprevisibilidad: los negociadores comerciales pueden no tener idea de cómo se desarrollará una crisis.
3. Emociones intensas: en situaciones tensas, las emociones negativas tienden a dispararse. Es común que las personas ataquen y escalen la situación.
4. Múltiples partes y equipos: las negociaciones de crisis son a menudo complejas y requieren la participación de muchos grupos y equipos diferentes.

Incluimos aquí la liga para que puedas leer el artículo completo:

<https://expansion.mx/carrera/2018/06/01/como-puede-tu-empresa-superar-una-crisis-de-manera-efectiva>

REFERENCIA:

Expansión (2018). ¿Cómo puede tu empresa superar una crisis de manera efectiva?. Recuperado de: <https://expansion.mx/carrera/2018/06/01/como-puede-tu-empresa-superar-una-crisis-de-manera-efectiva>