

El Manual Definitivo de Negociación

Estrategias, herramientas y soluciones prácticas para construir acuerdos exitosos.



¿Qué es Negociar?

La **negociación** es un proceso de comunicación entre personas que tienen que tomar una decisión.

Nuestra Posición vs La Otra Parte

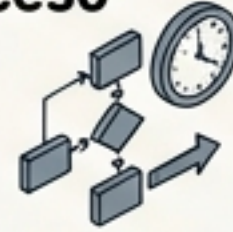
Pilar 1: Las Personas

La relación, las emociones y la empatía.



Pilar 2: El Proceso

Las etapas, el tiempo y la interacción.



Pilar 3: El Problema

El tema, los intereses y las decisiones a tomar.



Negociar no es pelear; es colaborar para construir una solución conjunta.

Los 5 Perfiles del Negociador



La Regla de Oro (El Método Harvard)

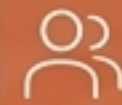
Separar a las personas del problema.



El Problema



- Sea DURO con el problema.
- Enfoque en los datos, los intereses y el contenido.



Las Personas



- Sea SUAVE con las personas.
- Trabaje en la empatía, la confianza y la comunicación.



Insight: Para salvar la relación, no es necesario ceder en el problema.

Las Dos Dimensiones del Negociador



El Balcón (Estrategia)

- **Cuándo:** Antes de la negociación (y durante pausas).
- **Qué haces:** Análisis, preparación, control emocional, definir objetivos.

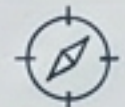
La Mesa (Acción)

- **Cuándo:** Durante el encuentro cara a cara.
- **Qué haces:** Comunicación, persuasión, construir relación, tomar decisiones.



30 minutos de preparación en el Balcón aumentan tu éxito un 50% en la Mesa.

El Proceso Comercial: 5 Etapas Clave



Pro Tip: No te adelantes en ninguna etapa. Espera el momento oportuno para actuar.

Herramienta 1: El Iceberg de la Negociación

Lo que vemos: Las Posiciones

- **Ejemplo:** "Quiero un descuento del 20%".
"Quiero ese territorio".
- Son exigencias directas y opuestas.
Si negociamos aquí, es un regateo
(ganar-perder).

¡Concéntrate en los intereses que
están por debajo de las posiciones!

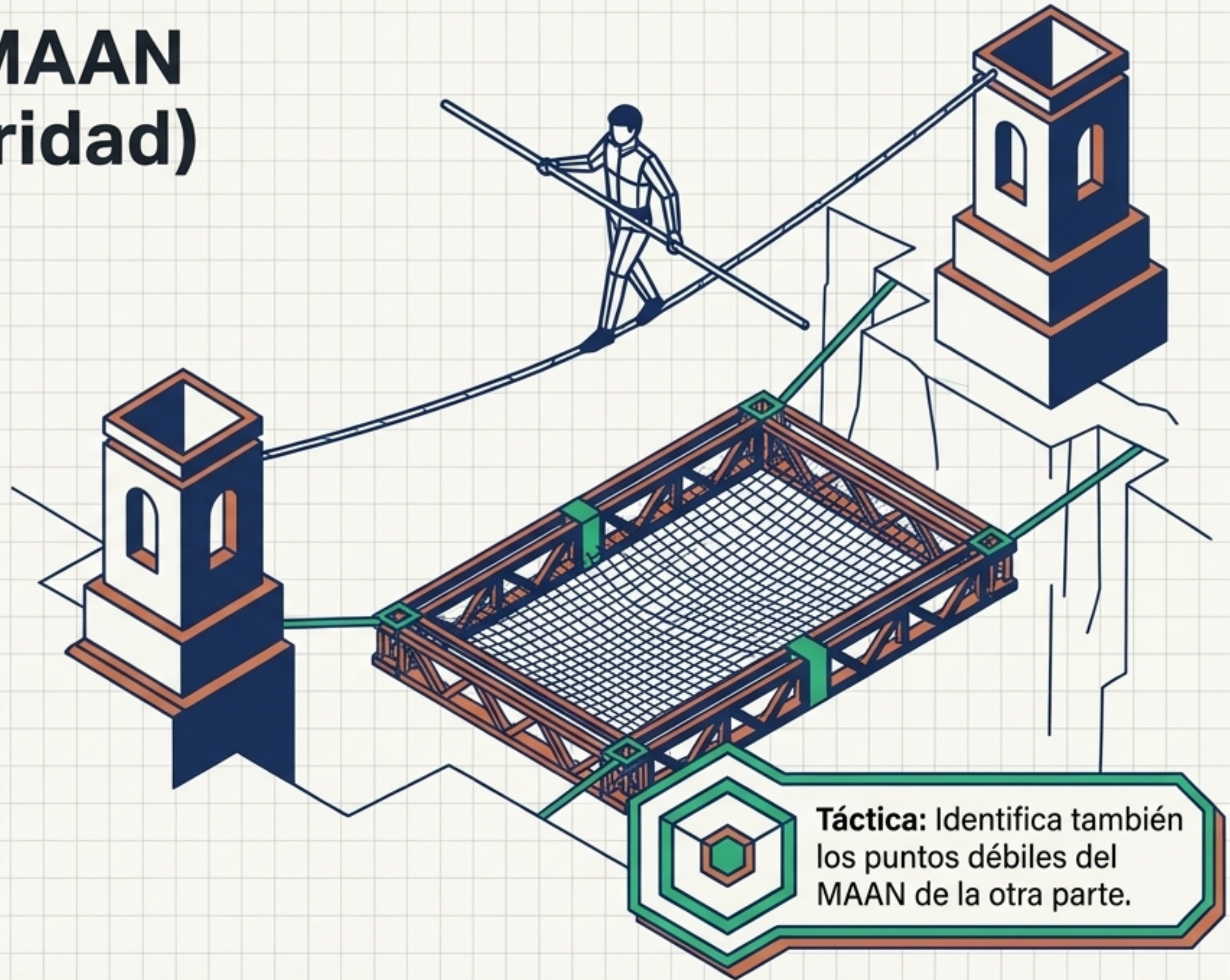
Lo que no vemos: Los Intereses

- **Ejemplo:** Seguridad, bienestar, control,
reconocimiento, miedo a perder clientes.
- Son las **necesidades reales**.
Si negociamos aquí, encontramos
soluciones creativas.

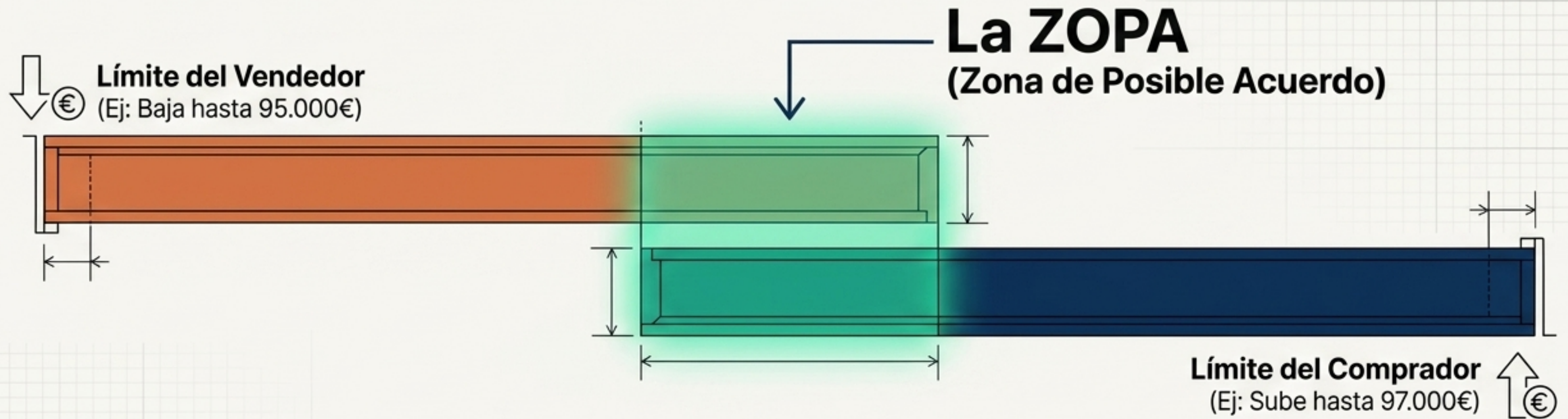
Herramienta 2: MAAN (Tu Red de Seguridad)

MAAN = Tu Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado
(BATNA en inglés).

- ¿Qué pasa si no llegamos a un acuerdo hoy? ¿Cuál es mi plan B?
- El MAAN es tu verdadera medida de poder. No depende de tu dinero o tamaño, depende de tus opciones fuera de esta mesa.
- Regla de Oro: Nunca aceptes un acuerdo que sea peor que tu MAAN.



Herramienta 3: La ZOPA

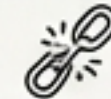


1 ¿Qué es?



El espacio donde los intereses de ambas partes coinciden.

2 ¿Qué pasa si no hay ZOPA?



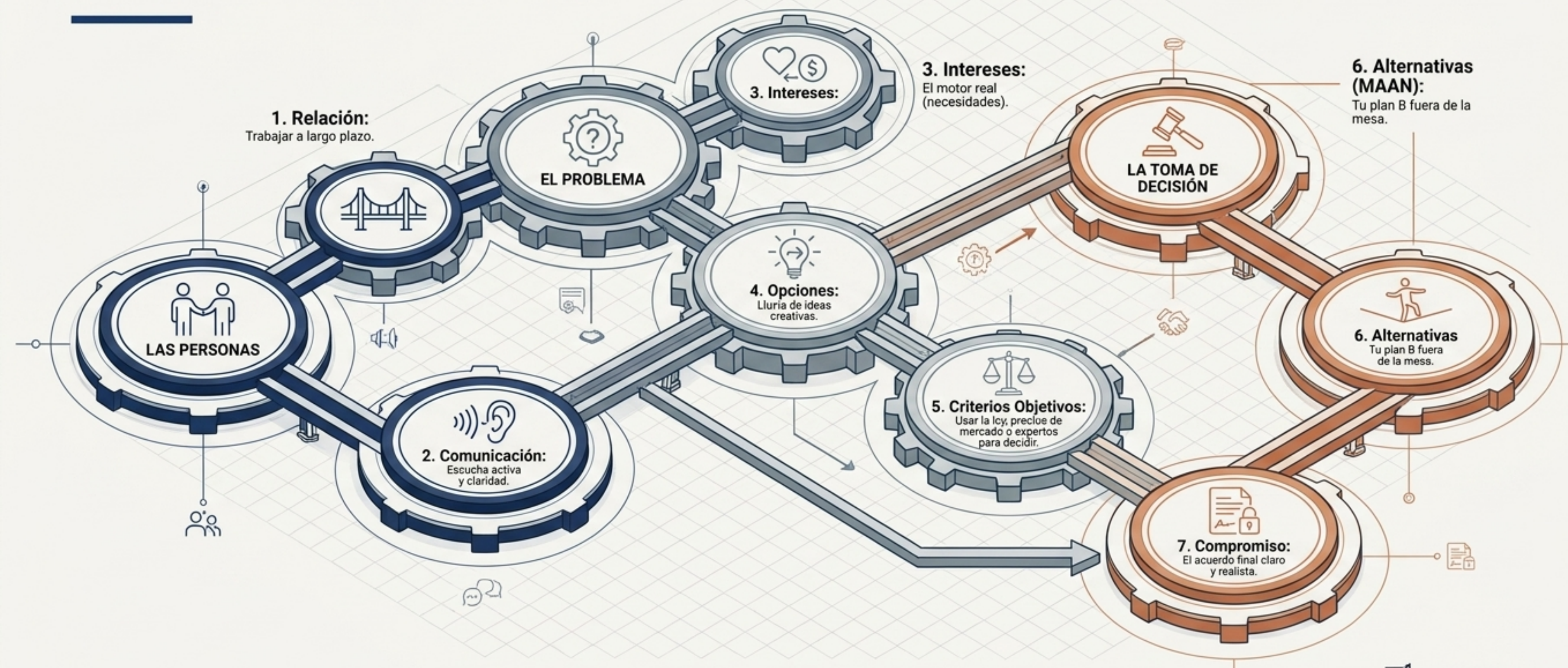
Si tu límite máximo es menor que el mínimo del vendedor, no hay acuerdo posible.

3 ¿Cómo ampliarla?



Usa la creatividad. Ofrece pagos por adelantado, contratos a largo plazo o servicios extra (Propuestas combinadas).

Síntesis: Los 7 Elementos del Método Harvard



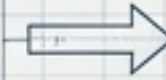
Caso Real: El Poder de la Empatía en Entornos Hostiles



Solución a Problemas: 5 Errores Comunes



1. Falta de Preparación:
Llegar ciego.



Solución: Simular escenarios y definir metas en el Balcón.



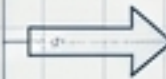
2. Comunicación Ineficaz:
Hablar mucho, escuchar poco.



Solución: Escucha activa y parafrasear al otro.



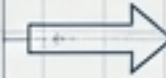
3. No Hacer Concesiones:
Rigidez total.



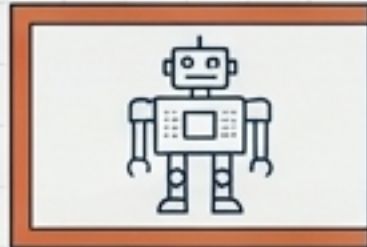
Solución: Ceder en áreas de bajo impacto a cambio de algo valioso.



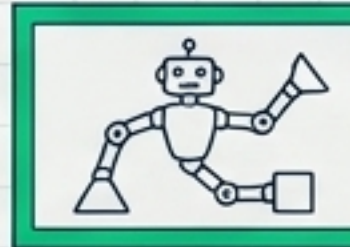
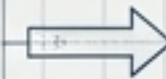
4. Ignorar la Relación: Pensar solo a corto plazo.



Solución: Construir confianza; el mundo de los negocios es pequeño.

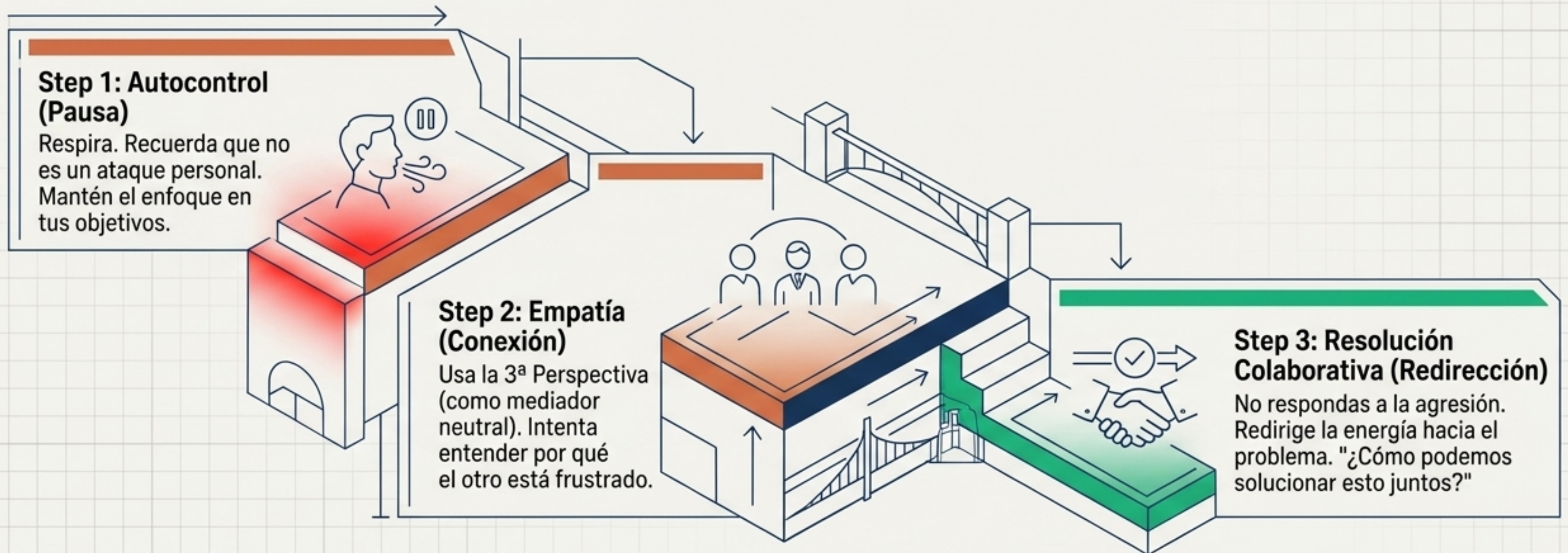


5. Estrategia Rígida:
No adaptarse.



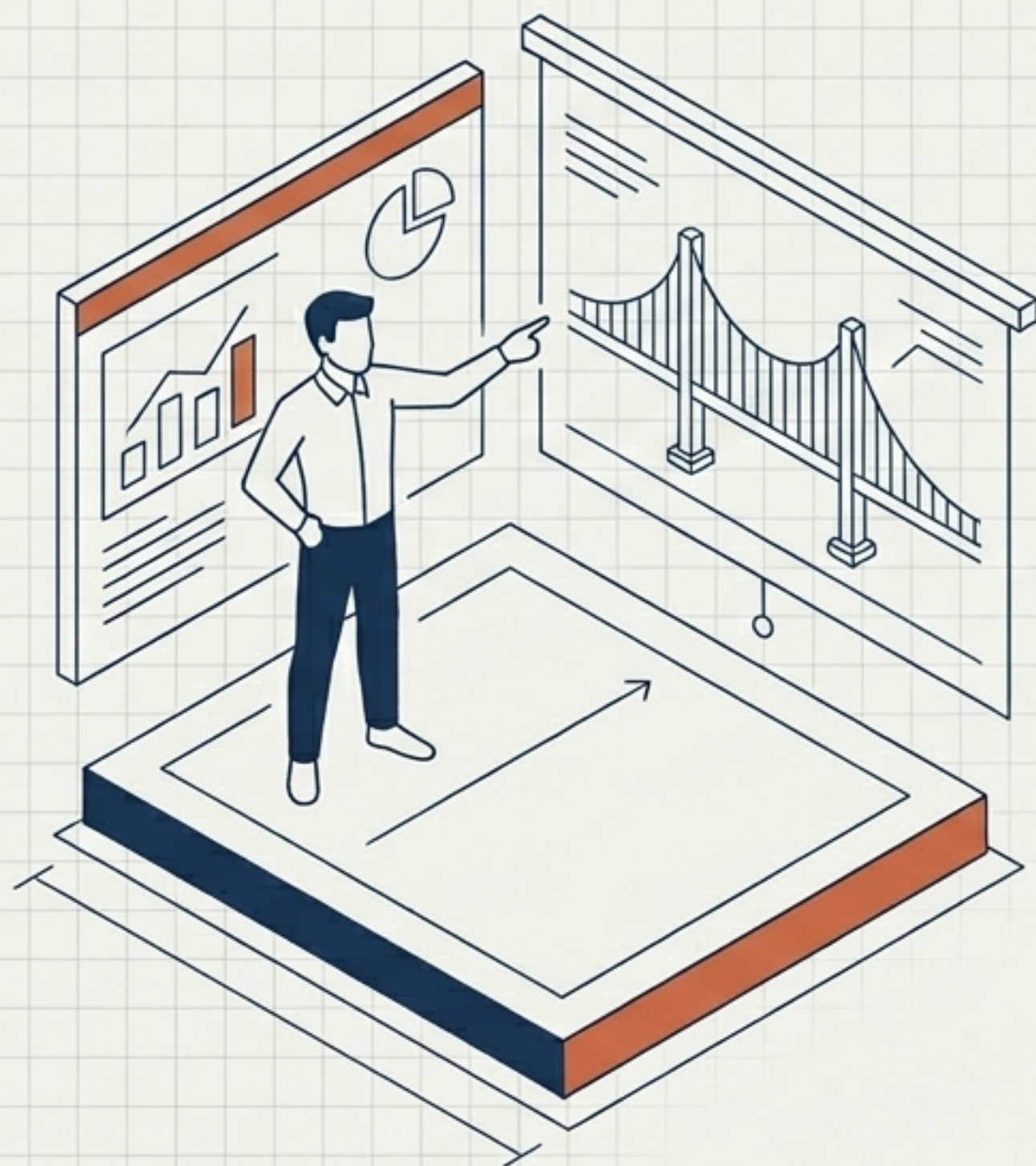
Solución: Flexibilidad y evaluación constante del entorno cultural.

Gestión de Emociones y Clientes Difíciles



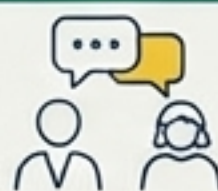
Takeaway: Un negociador emocionalmente inteligente transforma un conflicto destructivo en una oportunidad de colaboración.

Bonus: Cómo Presentar tu Negocio con Éxito



1. Diseño Atractivo

Usa imágenes y gráficos. Evita paredes de texto (¡las diapositivas no compiten con tu voz!).



2. Conoce a tu Público

Adapta tu lenguaje. ¿Son técnicos o principiantes?



3. Storytelling

Usa casos de éxito y narrativas para captar la atención emocional del cerebro.



4. Controla el Tiempo y el Tono

Usa un guion para no divagar. No hables ni muy rápido (nervios) ni muy lento (inseguridad).



5. Ten un Plan B

Lleva la presentación en un USB y apuntes en papel por si falla el internet.

La Ecuación de un Buen Acuerdo

¿Es un buen acuerdo?

- ☒ Zona of Possible Acuerdo
- ☐ Es **MEJOR** que mi **MAAN** (Plan B).
- ☐ Satisface los **INTERESES** reales (no solo las posiciones) de ambas partes.
- ☐ No deja dinero sobre la mesa (maximiza las **OPCIONES**).
- ☐ Se basa en **CRITERIOS OBJETIVOS** (leyes, precios de mercado).
- ☐ Mejora, o al menos no daña, la **RELACIÓN** a largo plazo.

El verdadero éxito en los negocios no es derrotar al otro,
es construir el puente juntos.