



Workbook Note

El Arte de Negociar

EUGOO!

CONTENIDO WORKBOOK NOTE:

WORKBOOK NOTE MÓDULO 1:

Fundamentos de la Negociación Empresarial

WORKBOOK NOTE MÓDULO 2:

Tipos de Negociadores y Autodiagnóstico

WORKBOOK NOTE MÓDULO 3:

Estrategias de Poder en la Negociación

WORKBOOK NOTE MÓDULO 4:

La Comunicación en la Negociación

WORKBOOK NOTE MÓDULO 5:

Negociación Gana-Gana y Creación de Valor

WORKBOOK NOTE MÓDULO 6:

La Negociación en la Era Digital

WORKBOOK NOTE MÓDULO 7:

Manejo de Conflictos y Negociaciones Difíciles

WORKBOOK NOTE MÓDULO 8:

Negociación en Diferentes Contextos

WORKBOOK NOTE MÓDULO 9:

Estrategias Avanzadas de Negociación

WORKBOOK NOTE MÓDULO 10:

Plan de Acción y Aplicación Práctica

WORKBOOK NOTE – MÓDULO 1: FUNDAMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

Duración estimada: 1.5 a 2 horas

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

Este Workbook te permitirá comprender por qué la negociación es una competencia indispensable para el emprendedor moderno. A través de ejercicios reflexivos y prácticos, identificarás los principios que rigen una negociación efectiva, reconocerás los diferentes tipos de negociación y aprenderás a identificar y usar el poder como herramienta estratégica. El propósito es que al final del módulo puedas iniciar negociaciones más conscientes, preparadas y alineadas con tus metas de negocio.

CONCEPTOS CLAVE

- Negociación: Proceso de comunicación en el que dos o más partes buscan alcanzar un acuerdo que satisfaga sus intereses.
- Principios de negociación exitosa: Preparación, claridad de objetivos, escucha activa, generación de valor y relación a largo plazo.
- Tipos de negociación: Competitiva, colaborativa (gana-gana), acomodativa, evitativa, comprometida.
- Poder en la negociación: Capacidad de influir en la otra parte. Puede provenir de la información, la posición, la necesidad, el tiempo o las alternativas (BATNA).

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. REFLEXIÓN PERSONAL

¿Qué lugar ocupa la negociación hoy en tu vida profesional?

Escribe tres situaciones recientes en las que hayas tenido que negociar.

¿Cómo las abordaste? ¿Cuál fue el resultado?

2. MAPEO DE PRINCIPIOS PERSONALES DE NEGOCIACIÓN

Revisa los siguientes principios. Marca los que sueles aplicar con frecuencia y subraya aquellos que necesitas reforzar.

Principio	Lo aplico bien	Necesito mejorar
Me preparo antes de negociar	[]	[]
Escucho activamente a la otra parte	[]	[]
Busco generar acuerdos sostenibles	[]	[]
Comunico mis objetivos de forma clara	[]	[]
Pienso en el largo plazo, no solo en el cierre	[]	[]

3. CLASIFICA TUS NEGOCIACIONES

Relaciona los siguientes escenarios con el tipo de negociación más adecuado: (Competitiva, Colaborativa, Acomodativa, Evitativa, Comprometida)

Escenario	Tipo de negociación sugerida	¿Por qué?
Negociar precio con un proveedor clave		
Resolver una disputa con un socio estratégico		
Vender un producto de alta demanda con escaso stock		
Postergar una reunión con un cliente problemático		
Establecer condiciones en una alianza a largo plazo		

4. IDENTIFICANDO TU PODER NEGOCIADOR

Piensa en una negociación que tendrás pronto o estás preparando.

¿Qué fuentes de poder tienes actualmente?

Marca todas las que apliquen y anota cómo las puedes aprovechar:

- Información relevante
- Alternativas atractivas (BATNA)
- Autoridad para decidir
- Tiempo a tu favor
- Reputación o posicionamiento
- Apoyo de aliados o equipo

Estrategia para usar tu poder de forma inteligente:

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

Este módulo te ha introducido al corazón de la negociación emprendedora: entender que negociar no es pelear, sino construir. Aprendiste que los principios sólidos, el conocimiento de los tipos de negociación y la conciencia del poder son claves para influir con ética y lograr resultados.

Siguiente paso: Elabora una mini guía personal con tus principios y tipo de negociación predominante. Llévala contigo en tu próximo encuentro negociador y evalúa su impacto.

NOTAS:

WORKBOOK NOTE – MÓDULO 2: TIPOS DE NEGOCIADORES Y AUTODIAGNÓSTICO

Duración estimada: 1.5 horas

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

Este Workbook te ayudará a identificar tu estilo natural de negociación y comprender cómo influye en tus resultados. A través del autodiagnóstico, descubrirás tus fortalezas, posibles debilidades y cómo adaptarte para negociar con mayor efectividad. El objetivo es que desarrolles un estilo flexible, consciente y alineado con tus objetivos de negocio.

CONCEPTOS CLAVE

- Estilo negociador: Patrón de comportamiento que define cómo una persona suele actuar durante una negociación.
- Tipos de negociadores:
 - Analítico: Preciso, basado en datos.
 - Competitivo: Orientado a ganar.
 - Cooperativo: Busca el beneficio mutuo.
 - Intuitivo: Confía en su percepción.
 - Adaptable: Flexible según el contexto.
- Fortalezas: Capacidades innatas o desarrolladas que dan ventaja en una negociación.
- Debilidades: Comportamientos o tendencias que pueden afectar negativamente el proceso negociador.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. TU EXPERIENCIA HASTA AHORA

Responde brevemente:

¿Qué emociones predominan en ti cuando estás en una negociación importante?

¿Prefieres liderar la conversación o escuchar primero?

¿Qué es más importante para ti: ganar el acuerdo o preservar la relación?

2. TEST DE AUTODIAGNÓSTICO: ¿QUÉ TIPO DE NEGOCIADOR ERES?

Marca con una X la opción que más se parece a ti en cada fila.

Situación	A) Analítico	B) Competitivo	C) Cooperativo	D) Intuitivo	E) Adaptable
Preparación para una negociación	☐ Investigo todo a fondo	☐ Me enfoco en cómo ganar	☐ Busco acuerdos equilibrados	☐ Me dejo guiar por lo que siento	☐ Depende del caso
Si hay desacuerdo	☐ Uso datos y lógica	☐ Aumento la presión	☐ Escucho y cedo si es necesario	☐ Sigo mi intuición	☐ Cambio mi enfoque
Lo que más valoras	☐ Precisión y claridad	☐ Resultado final	☐ Relaciones duraderas	☐ Conexión personal	☐ Versatilidad
Bajo presión	☐ Me mantengo racional	☐ Me vuelvo más directo	☐ Trato de calmar la situación	☐ Confío en mi instinto	☐ Me adapto según el otro

Resultados:

- Mayoría A: Analítico
- Mayoría B: Competitivo
- Mayoría C: Cooperativo
- Mayoría D: Intuitivo
- Mayoría E: Adaptable

3. MAPA DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES

Según tu estilo negociador, completa la siguiente tabla con sinceridad:

Estilo identificador	Fortalezas que me benefician	Debilidades que debo trabajar
Ejemplo: Cooperativo	Genero confianza, empatía	A veces cedo demasiado rápido

4. PLAN DE MEJORA PERSONAL

Basado en tu autodiagnóstico, responde:

¿Qué habilidad necesitas reforzar para mejorar como negociador?

¿Qué hábito podrías adoptar para preparar mejor tus negociaciones?

¿Con qué tipo de negociador te cuesta más tratar? ¿Qué estrategia podrías usar para mejorar esa interacción?

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

Este módulo te permitió mirar hacia adentro y entender cómo tu personalidad afecta tu forma de negociar. No existe un estilo mejor que otro: el verdadero poder está en reconocer tu estilo, potenciarlo y saber adaptarte al contexto.

Siguiente paso: Observa tu estilo negociador en acción durante una negociación real esta semana. Anota cómo reaccionas, qué resultado obtienes y qué podrías ajustar para la próxima vez.

NOTAS:

WORKBOOK NOTE – MÓDULO 3: ESTRATEGIAS DE PODER EN LA NEGOCIACIÓN

Duración estimada: 2 horas

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

Este Workbook te ayudará a comprender el concepto de poder en la negociación y a utilizarlo de manera inteligente. Analizarás las fuentes reales de poder, desarrollarás tu percepción estratégica y explorarás técnicas de persuasión basadas en la psicología del comportamiento humano. Al finalizar, serás capaz de identificar con claridad tu poder negociador y aplicarlo con influencia positiva en cualquier mesa de negociación.

CONCEPTOS CLAVE

- Poder negociador: Capacidad de influir en el comportamiento, decisiones o percepciones de la otra parte.
- Fuentes de poder:
 - Información: Conocimiento valioso sobre el contexto o la otra parte.
 - Alternativas (BATNA): Opción que tienes si no cierras el acuerdo actual.
 - Legitimidad: Normas, contratos o reglas que respaldan tu posición.
 - Tiempo: Urgencia o paciencia como ventaja.
 - Confianza: Percepción de autoridad, seguridad y credibilidad.
- Persuasión ética: Influencia basada en principios psicológicos y humanos, no en manipulación.
- Percepción: Cómo te ve la otra parte y cómo afecta tu poder real o percibido.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. REFLEXIÓN INICIAL: TU EXPERIENCIA CON EL PODER

Responde con sinceridad:

¿Alguna vez sentiste que tenías poco poder en una negociación importante? ¿Qué factores crees que lo causaron?

¿Alguna vez lograste influir sin tener autoridad formal? ¿Cómo lo hiciste?

2. AUTOEVALUACIÓN DE FUENTES DE PODER

Revisa estas fuentes y marca cuál(es) tienes más desarrolladas actualmente.

Fuente de poder	¿La tengo hoy?	¿Cómo la estoy usando?	¿Cómo puedo desarrollarla más?
Información valiosa	[]		
Alternativas claras (BATNA)	[]		
Legitimidad o respaldo	[]		
Tiempo a mi favor	[]		
Confianza proyectada	[]		

3. ANÁLISIS DE PERCEPCIÓN Y REALIDAD

Completa este ejercicio para evaluar tu impacto en las negociaciones:

Elemento	¿Cómo crees que te perciben normalmente?	¿Qué deseas proyectar realmente?	¿Qué puedes ajustar?
Seguridad			
Autoridad			
Empatía			
Profesionalismo			

4. ESTRATEGIAS DE PERSUASIÓN – BASADAS EN CIALDINI

Relaciona las estrategias con una posible aplicación en tu negocio.

Principio de influencia	¿Lo aplicas?	Ejemplo práctico en tus negociaciones
Reciprocidad	☐ Sí / ☐ No	
Compromiso y coherencia	☐ Sí / ☐ No	
Prueba social	☐ Sí / ☐ No	
Autoridad	☐ Sí / ☐ No	
Simpatía	☐ Sí / ☐ No	
Escasez	☐ Sí / ☐ No	

5. PLAN DE ACCIÓN: FORTALECE TU PODER NEGOCIADOR

Diseña un plan con acciones concretas para aumentar tu poder personal y profesional:

Área a fortalecer (elige una o dos):

- Información
- Alternativas
- Confianza
- Tiempo
- Persuasión

Acciones específicas que tomaré esta semana:

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

El poder en la negociación no es algo que se tiene o no: es algo que se construye y proyecta con estrategia. Lo importante no es solo tu poder real, sino cómo lo percibe la otra parte. Aprendiste a identificar tus fuentes de poder y cómo usarlas con persuasión ética.

Siguiente paso: Aplica una estrategia de poder en una negociación real esta semana. Evalúa cómo cambia tu seguridad, tus resultados y la dinámica general.

NOTAS:

WORKBOOK NOTE – MÓDULO 4: LA COMUNICACIÓN EN LA NEGOCIACIÓN

Duración estimada: 2 horas

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

Este Workbook te permitirá afinar tu capacidad de comunicarte con claridad, seguridad y estrategia durante una negociación. Aprenderás a dominar tanto el lenguaje verbal como el no verbal, a escuchar con intención, a hacer preguntas que revelen información valiosa y a mantener la compostura incluso bajo presión. El objetivo es que tu comunicación no solo sea efectiva, sino también persuasiva y consciente.

CONCEPTOS CLAVE

- Comunicación verbal: Todo lo que decimos y cómo lo decimos. Incluye tono, claridad, ritmo y palabras utilizadas.
- Comunicación no verbal: Lenguaje corporal, expresión facial, postura, contacto visual, gestos, etc.
- Escucha activa: Escuchar con atención real, mostrando interés y comprendiendo el mensaje completo, no solo las palabras.
- Preguntas estratégicas: Preguntas que abren conversación, revelan intereses y dirigen el rumbo de la negociación.
- Negociación bajo presión: Capacidad de mantener el control emocional y comunicarse con inteligencia en situaciones tensas.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. EVALUACIÓN DE TU ESTILO COMUNICACIONAL

Reflexiona y responde:

¿Tiendes a hablar más o a escuchar más en una negociación? ¿Por qué?

¿Qué señales no verbales crees que proyectas habitualmente? (ej. cruzar los brazos, evitar el contacto visual, etc.)

¿Cómo reaccionas cuando la otra parte eleva el tono o presiona emocionalmente?

2. LENGUAJE NO VERBAL: OBSERVACIÓN Y MEJORA

En una negociación reciente o simulada, completa este análisis.

Elemento no verbal	¿Cómo lo manejaste?	¿Qué impacto tuvo?	¿Qué podrías mejorar?
Contacto visual			
Postura corporal			
Tono de voz			
Expresión facial			
Uso de manos y gestos			

3. TÉCNICA DE ESCUCHA ACTIVA – SIMULACIÓN PRÁCTICA

Haz este ejercicio con un colega, socio o mentor.

1. Simula una breve negociación de 5 minutos.
2. Durante la conversación, no interrumpas y toma nota de las ideas clave de la otra parte.
3. Al terminar, responde:

¿Qué datos importantes descubriste solo por escuchar sin interrumpir?

¿Qué señales verbales o no verbales te ayudaron a entender mejor su posición?

4. DISEÑA TUS PREGUNTAS ESTRATÉGICAS

Crea 3 preguntas para usar en tu próxima negociación que cumplan estos objetivos:

- Descubrir necesidades ocultas:
→
- Reencuadrar una objeción:
→
- Guiar hacia una propuesta concreta:
→

5. MAPA EMOCIONAL BAJO PRESIÓN

Identifica cómo sueles responder emocionalmente y cómo puedes ajustar tu comunicación.

Situación difícil	Reacción habitual	Nueva respuesta consciente
Te interrumpen constantemente		
Recibes una crítica fuerte		
La negociación se estanca		
La otra parte usa un tono agresivo		

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

Negociar no es solo hablar bien, es saber leer, escuchar y responder con inteligencia emocional. Cuando dominas tu comunicación, proyectas poder sin necesidad de imponerte.

Siguiente paso: Aplica las preguntas diseñadas en este módulo en tu próxima conversación de negocio. Evalúa cómo cambia el rumbo de la negociación y toma nota de tu comunicación no verbal durante el proceso.

NOTAS:

WORKBOOK NOTE – MÓDULO 5: NEGOCIACIÓN GANA-GANA Y CREACIÓN DE VALOR

Duración estimada: 2 horas

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

Este Workbook está diseñado para ayudarte a desarrollar el enfoque mental y estratégico de la negociación colaborativa. Aprenderás a identificar intereses comunes, superar objeciones de forma constructiva y generar acuerdos que aporten valor real a ambas partes. La mentalidad Gana-Gana no solo mejora resultados, sino que construye relaciones sólidas y sostenibles a largo plazo.

Este es uno de los módulos más transformadores del curso, porque cambia la mentalidad del “ganar sobre el otro” al “crear valor para todos”.

CONCEPTOS CLAVE

- Negociación Gana-Gana: Modelo basado en la cooperación, donde ambas partes buscan beneficios mutuos sin competir ni ceder en lo esencial.
- Intereses comunes: Motivaciones o necesidades compartidas por ambas partes, aunque no sean evidentes al inicio.
- Objeciones: Dudas, preocupaciones o bloqueos que surgen durante la negociación. Son oportunidades de descubrimiento.
- Creación de valor: Generar nuevas alternativas, beneficios o soluciones que aumentan el atractivo del acuerdo para todos.
- Pensamiento colaborativo: Enfoque mental que prioriza la solución conjunta sobre la confrontación.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. EVALUACIÓN DE MENTALIDAD NEGOCIADORA

Reflexiona sobre tu enfoque habitual:

¿Sueles negociar desde una postura competitiva, colaborativa o de concesión? ¿Por qué crees que lo haces así?

¿Qué resultado concreto podrías haber mejorado si hubieras aplicado un enfoque gana-gana en alguna negociación pasada?

2. DETECCIÓN DE INTERESES DETRÁS DE POSICIONES

Lee este ejemplo y practica la técnica:

Posición del cliente: “Necesito un descuento del 25% o no podemos avanzar.”

Posible interés real:

Táctica para abordarlo desde el valor:

Ahora crea uno propio:

Posición habitual en tu negocio:

Interés real probable:

Táctica para abordarlo:

3. MAPA DE INTERESES COMUNES

Piensa en una negociación real o simulada. Completa el siguiente mapa:

Tu interés principal	Interés de la otra parte	Interés en común	Valor que podrían crear juntos

4. CONVERSIÓN DE OBJECIONES EN OPORTUNIDADES

Completa con objeciones reales que has enfrentado y cómo puedes darles un giro:

Objeción común	Reencuadre o respuesta positiva	Valor que se puede agregar
“Es muy caro”		
“Ya trabajamos con otro proveedor”		
“No tengo tiempo ahora”		

5. LLUVIA DE IDEAS PARA CREAR VALOR

Piensa en formas no tradicionales de aumentar el valor de tu propuesta (más allá del precio):

-
-
-

¿Qué ideas podrías proponer en tu próxima negociación que generen valor adicional sin perder rentabilidad?

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

Negociar Gana-Gana no significa ceder, sino expandir el campo de posibilidades. Al buscar intereses comunes, convertir objeciones en oportunidades y generar valor, te posicionas como un aliado estratégico y no solo como un proveedor o contraparte.

Siguiente paso: Aplica una de tus ideas de creación de valor en tu próxima negociación. Observa cómo cambia la actitud de la otra parte y qué tipo de acuerdos surgen desde esa nueva perspectiva.

NOTAS:

WORKBOOK NOTE – MÓDULO 6: LA NEGOCIACIÓN EN LA ERA DIGITAL

Duración estimada: 2 horas

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

Este módulo te prepara para negociar de forma efectiva en entornos digitales, donde las reglas cambian, pero los principios estratégicos permanecen. Aprenderás a integrar herramientas tecnológicas, adaptar tu comunicación en espacios virtuales y negociar de forma global, colaborativa e inclusiva. El objetivo es que conviertas lo digital en un amplificador de tu poder negociador.

Este módulo conecta directamente con la actualidad del entorno empresarial.

CONCEPTOS CLAVE

- Negociación digital: Proceso de negociación que se realiza total o parcialmente mediante plataformas tecnológicas (videollamadas, correo, chats, etc.).
- Herramientas digitales de negociación: Recursos como IA, CRM, contratos inteligentes, plataformas colaborativas y más.
- Comunicación virtual: Interacción que se da en ambientes no presenciales, con sus propios códigos, ventajas y retos.
- Negociación global e inclusiva: Capacidad de interactuar con personas de distintas culturas y contextos a través de medios digitales.
- Preparación digital: Conjunto de acciones estratégicas para planificar, documentar y ejecutar una negociación online con efectividad.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. DIAGNÓSTICO DE TU ENTORNO DIGITAL ACTUAL

Responde brevemente:

¿Qué herramientas tecnológicas utilizas actualmente en tus negociaciones? (Ej. Zoom, WhatsApp, CRM, etc.)

¿Qué limitaciones enfrentas cuando negocias en entornos digitales?

¿Qué ventajas has notado respecto a las negociaciones presenciales?

2. ADAPTACIÓN DE TU MENSAJE AL CANAL DIGITAL

Escoge uno de tus servicios o productos y redacta cómo presentarías tu propuesta en dos canales distintos:

Canal	Propuesta adaptada
Correo electrónico	
Videollamada (pitch breve)	

¿Qué cambió entre una y otra? ¿Cómo adaptarías el tono, la estructura o los elementos visuales?

3. EVALUACIÓN DE COMUNICACIÓN NO PRESENCIAL

Piensa en una reunión virtual que hayas tenido recientemente. Evalúa los siguientes aspectos:

Elemento	¿Cómo lo manejaste?	¿Qué podrías mejorar?
Calidad de audio/ video		
Claridad de tu mensaje		
Control del tiempo		
Uso de recursos visuales		
Dinámica y conexión con la otra parte		

4. HERRAMIENTAS DIGITALES ESTRATÉGICAS

Investiga o selecciona herramientas que podrías incorporar en tu proceso de negociación digital:

Tipo de herramienta	Nombre sugerido	¿Cómo te ayudaría?
Videoconferencia		
Automatización o CRM		
Contratos inteligentes		
Traducción automática		
Análisis de datos		

5. RETO INTERCULTURAL DIGITAL

Describe una negociación (real o simulada) con una persona de otra cultura:

¿Qué diferencias notaste en la comunicación o toma de decisiones?

¿Qué estrategias aplicarías para mejorar esa interacción en un entorno digital?

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

Negociar en la era digital no es una versión inferior de la negociación presencial, es un campo nuevo lleno de posibilidades. Cuando dominas las herramientas, los códigos virtuales y el contexto global, tu alcance como negociador se multiplica.

Siguiente paso: Planifica una próxima negociación virtual aplicando 3 de los recursos o mejoras planteadas en este módulo. Evalúa los resultados y compáralos con tus experiencias anteriores.

NOTAS:

WORKBOOK NOTE – MÓDULO 7: MANEJO DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIONES DIFÍCILES

Duración estimada: 2 horas y 30 minutos

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

Este workbook te prepara para enfrentar con inteligencia emocional y estrategia los escenarios más complejos de negociación. Aprenderás a mantener la calma ante perfiles agresivos, desactivar tácticas manipuladoras, convertir crisis en oportunidades y blindarte emocionalmente para no reaccionar de forma impulsiva. Tu poder negociador se fortalece en la adversidad.

Este módulo es esencial para los momentos de mayor tensión en el mundo de los negocios. Saber manejar conflictos y negociaciones difíciles distingue a un negociador promedio de un verdadero estratega.

CONCEPTOS CLAVE

- Negociador difícil: Persona que utiliza tácticas agresivas, impositivas o desafiantes con el fin de dominar la negociación.
- Manipulación y presión: Estrategias que buscan desestabilizar emocionalmente o influir de forma deshonestas.
- Negociación en crisis: Proceso que ocurre en un entorno tenso, urgente o emocionalmente cargado, donde hay mucho en juego.
- Preparación emocional: Capacidad para regular tus emociones, anticipar conflictos y responder con claridad y control.
- Reencuadre estratégico: Técnica para cambiar el foco del problema hacia una solución constructiva y compartida.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. RECONOCIENDO PERFILES DIFÍCILES

Piensa en tres situaciones reales o hipotéticas con personas difíciles:

Situación	Comportamiento difícil observado	¿Cómo reaccionaste?	¿Qué podrías haber hecho mejor?

2. DESACTIVANDO TÁCTICAS DE PRESIÓN

Completa con frases o conductas manipuladoras que hayas enfrentado:

Táctica común	Posible intención oculta	Respuesta estratégica recomendada
“Si no firmas ahora, se acaba la oferta.”	Presionar bajo urgencia	“Valoro la oferta, pero necesito tomar una decisión informada.”

3. SIMULACIÓN DE NEGOCIACIÓN EN CRISIS

Responde desde tu rol como emprendedor:

Situación: Un proveedor clave retrasa una entrega crítica que afecta tu operación.

¿Cómo abordarías la conversación sin perder la calma ni ceder demasiado?

¿Qué objetivo principal mantendrías en mente para no desviarte por la emoción del momento?

4. FORTALECIMIENTO EMOCIONAL PREVIO A UNA NEGOCIACIÓN DIFÍCIL

Completa este mini ritual de preparación personal:

- ¿Qué emociones sueles experimentar ante una negociación tensa?

- ¿Qué pensamientos te ayudarían a mantener la claridad?

- ¿Qué señales físicas identificas cuando estás por perder el control?

- ¿Qué técnica usarás para recuperar tu centro si eso ocurre?
 - Respiración / Pausa / Reencuadre mental / Otra:

5. EL PODER DEL REENCUADRE

Reescribe estas frases desde una perspectiva estratégica:

- “Este cliente es insoportable...”
→
- “Ya no soporto trabajar con este proveedor...”
→
- “Siempre me hacen sentir que tengo que ceder...”
→

¿Qué impacto tiene este cambio de lenguaje en tu actitud negociadora?

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

Manejar conflictos con maestría no significa evitar tensiones, sino saber navegar dentro de ellas con inteligencia, preparación y visión de futuro. Un negociador que domina sus emociones y estrategias puede transformar hasta las situaciones más adversas en soluciones poderosas.

Siguiente paso: Identifica una negociación potencialmente difícil que tengas en los próximos días. Planifica tu preparación emocional, define tu estrategia de respuesta ante tácticas de presión y practica el reencuadre mental.

NOTAS:

WORKBOOK NOTE – MÓDULO 8: NEGOCIACIÓN EN DIFERENTES CONTEXTOS EMPRESARIALES

Duración estimada: 2 horas

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

Este módulo te entrena para reconocer las particularidades de cada contexto de negociación: clientes, proveedores, socios e incluso entornos internacionales. Aprenderás a identificar qué tácticas utilizar según el perfil de la contraparte y cómo mantener relaciones sostenibles sin perder rentabilidad ni poder. La clave es la adaptabilidad estratégica.

Este módulo es clave para que el emprendedor aprenda a adaptar sus estrategias según con quién esté negociando.

CONCEPTOS CLAVE

- Negociación con clientes: Busca cerrar acuerdos sin comprometer la rentabilidad ni ceder ante todas las demandas.
- Negociación con proveedores: Persigue obtener mejores condiciones (precio, plazos, calidad) sin deteriorar la relación.
- Negociación con socios/inversionistas: Debe enfocarse en la construcción de confianza, visión compartida y beneficios mutuos.
- Negociación internacional: Involucra elementos culturales, legales y de comunicación que requieren sensibilidad y conocimiento previo.
- Flexibilidad táctica: Habilidad para adaptar tu enfoque negociador según el tipo de relación y objetivos.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. ANÁLISIS DE CONTEXTO NEGOCIADOR ACTUAL

Completa la siguiente tabla según tus últimas experiencias de negociación:

Contraparte	¿Qué negociabas?	¿Qué fue lo más fácil?	¿Qué fue lo más difícil?
Cliente			
Proveedor			
Socio o inversor			

2. ESTILO SEGÚN EL CONTEXTO

Relaciona el estilo negociador que usarías en cada situación:

Contexto	Estilo sugerido	¿Por qué?
Con un cliente que pide demasiados descuentos	Cooperativo firme	
Con un proveedor nuevo con buen producto pero poca experiencia	Adaptativo	
Con un inversionista que quiere control total de tu empresa	Analítico firme	
Con un socio que aporta poco pero exige mucho	Estratégico con límites	

3. PREPARANDO UNA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Imagina que vas a negociar con una empresa de otro país (elige uno):

País:

Producto o servicio en juego:

¿Qué investigarías antes de esa reunión?

¿Qué aspectos culturales podrían influir en el trato?

¿Qué harías para conectar desde la empatía intercultural?

4. DECODIFICANDO INTERESES REALES

Escoge uno de estos perfiles (cliente, proveedor, socio) y responde:

¿Cuál crees que es su interés real (más allá de lo que dice)?

¿Qué puedes ofrecer que lo beneficie y al mismo tiempo fortalezca tu posición?

5. CHECKLIST PARA ADAPTAR TU ESTRATEGIA SEGÚN EL TIPO DE NEGOCIACIÓN

Marca las acciones que aplicarías en cada contexto:

Acción estratégica	Cliente	Proveedor	Socio	Inversionista	Internacional
Investigar antecedentes	☐	☐	☐	☐	☐
Preparar propuesta clara y diferenciada	☐	☐	☐	☐	☐
Crear alternativas para flexibilizar condiciones	☐	☐	☐	☐	☐
Alinear expectativas desde el inicio	☐	☐	☐	☐	☐
Anticipar diferencias culturales o de comunicación	☐	☐	☐	☐	☐

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

La negociación no es igual con todos. Tu capacidad de leer el contexto, adaptar tu enfoque y mantener tus valores estratégicos te permitirá construir relaciones duraderas y efectivas, sin perder el control de tus decisiones.

Siguiente paso: Elige una próxima negociación (cliente, proveedor, socio o internacional). Define el contexto, tu objetivo clave y tres ajustes estratégicos que implementarás según lo aprendido en este módulo.

NOTAS:

WORKBOOK NOTE – MÓDULO 9: ESTRATEGIAS AVANZADAS DE NEGOCIACIÓN

Duración estimada: 2 horas y 30 minutos

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

Este workbook te entrena para aplicar técnicas profesionales de negociación con fundamentos sólidos. Profundizarás en modelos como el de Harvard, dominarás tácticas de persuasión psicológica y aprenderás a hacer concesiones sin debilitar tu poder. Esta etapa transforma tu enfoque táctico en una estrategia integral. Negociarás con elegancia, precisión y visión de largo plazo.

Este módulo es donde el emprendedor se convierte en un verdadero maestro de la negociación. Aquí se integran modelos de alto nivel, tácticas psicológicas y formas inteligentes de ceder sin perder.

CONCEPTOS CLAVE

- Modelo de Harvard: Método basado en principios, no en posiciones. Busca acuerdos objetivos, beneficiosos y sostenibles.
- Tácticas psicológicas: Estrategias como el anclaje, el silencio, la urgencia, el “doble sí”, utilizadas para influir sin manipular.
- Concesión inteligente: Ceder sin perder, creando valor o intercambiando por algo más valioso.
- Acuerdo escalonado: Propuesta de avances parciales que permiten llegar a un acuerdo completo en fases.
- Negociador estratégico: Profesional que mezcla análisis, persuasión, empatía y firmeza.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. APLICANDO EL MODELO DE HARVARD

Escoge una situación de negociación próxima o pasada y completa:

- ¿Cuál es el problema real, más allá de las posiciones?

- ¿Qué intereses tienen ambas partes?
- ¿Qué criterios objetivos pueden usarse para tomar decisiones?
- ¿Qué alternativas tienes si no se llega a un acuerdo? (tu BATNA)

2. TÁCTICAS DE PERSUASIÓN PSICOLÓGICA – ESTUDIO PRÁCTICO

Asocia cada táctica con un ejemplo real o simulado:

Táctica	Descripción breve	Aplicación en una negociación real o posible
Anclaje	Presentar primero una cifra extrema	
Silencio estratégico	Guardar silencio tras una oferta o respuesta	
Urgencia justificada	“La oferta vence mañana”	
Reciprocidad	Dar algo pequeño para recibir algo mayor	

3. EL ARTE DE CONCEDER SIN PERDER PODER

Completa con ejemplos de concesiones inteligentes:

Concesión hecha	Valor que ganaste a cambio	¿Fortaleció la relación?

4. DISEÑO DE UN ACUERDO ESCALONADO

Piensa en una negociación compleja (con un cliente, proveedor o socio) y responde:

- ¿Qué aspectos del acuerdo podrían dividirse en etapas?
- ¿Cómo usarías cada etapa para fortalecer la confianza y asegurar el cierre final?
- ¿Qué beneficios tiene este enfoque para ambas partes?

5. CONSTRUYENDO TU PROPIO ESTILO AVANZADO DE NEGOCIACIÓN

Reflexiona y responde:

- ¿Qué combinación de enfoques usarías como tu marca personal negociadora?
(Ej: firmeza + empatía + persuasión + análisis)
- ¿Qué habilidades aún necesitas fortalecer para alcanzar un nivel avanzado?
- ¿Qué tres decisiones tomarás desde hoy para mejorar tu capacidad negociadora?

A)

B)

C)

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

Un negociador avanzado no improvisa. Planifica, analiza, persuade con propósito y crea acuerdos donde nadie pierde y todos ganan más de lo esperado. Aplica estas estrategias para cerrar tratos sólidos, escalar tus oportunidades y convertirte en un referente de negociación empresarial.

Siguiente paso: Revisa tu última negociación importante. Evalúa si aplicaste alguna estrategia avanzada. Si no lo hiciste, rediseña cómo la habrías negociado aplicando el modelo de Harvard, al menos una táctica psicológica y una concesión inteligente.

WORKBOOK NOTE – MÓDULO 10: PLAN DE ACCIÓN Y APLICACIÓN PRÁCTICA

Duración estimada: 2 horas

OBJETIVO DEL WORKBOOK NOTE

Este módulo está diseñado para ayudarte a integrar todos los aprendizajes del curso en una hoja de ruta de acción concreta y personalizada. Diagnosticarás tu situación actual, establecerás objetivos específicos de mejora y practicarás con ejercicios reales que fortalecerán tus habilidades negociadoras de forma inmediata.

El emprendedor aterriza todo lo aprendido y traza su estrategia personalizada de negociación para aplicar desde hoy.

CONCEPTOS CLAVE

- Diagnóstico personal: Identificar fortalezas y debilidades como negociador.
- Plan de mejora: Diseño de acciones específicas y medibles para evolucionar tu estilo y estrategia.
- Simulación de negociaciones: Práctica realista para afinar habilidades antes de entrar en una negociación crítica.
- Cierre del aprendizaje: Consolidación de los principios clave que guían a un negociador exitoso.

TUS REFLEXIONES DEL CURSO:

EJERCICIOS PRÁCTICOS

1. AUTOEVALUACIÓN FINAL DE HABILIDADES NEGOCIADORAS

Puntúa del 1 (bajo) al 5 (alto) tu nivel actual en las siguientes áreas:

Habilidad	Puntaje	Comentario
Preparación estratégica previa		
Identificación de intereses reales		
Comunicación verbal y no verbal		
Tácticas de persuasión		
Manejo de conflictos		
Flexibilidad sin perder el foco		
Cierre de acuerdos beneficiosos		

2. MAPA DE PROGRESO PERSONAL

Identifica tu avance durante el curso:

- Antes del curso, ¿cómo abordabas una negociación?
- ¿Qué mentalidad tenías frente a los desacuerdos?
- ¿Cuál fue tu mayor aprendizaje práctico hasta ahora?
- ¿Qué cambio de mentalidad aplicaste en tu última negociación?

3. DISEÑO DE TU PLAN DE NEGOCIACIÓN PERSONALIZADO

Define tu estrategia con base en lo aprendido:

- Objetivo negociador a corto plazo (30 días):
- Objetivo a mediano plazo (3-6 meses):
- 3 acciones concretas que implementarás desde hoy:
 - 1.
 - 2.
 - 3.
- Nuevo mantra negociador personal (frase guía):
- “ _____ ”

4. SIMULACIÓN PRÁCTICA

Escoge un contexto real de negociación que tengas pronto (cliente, proveedor, socio, inversionista, etc.) y responde:

- ¿Qué resultado ideal deseas alcanzar?
- ¿Qué tácticas o estrategias del curso vas a aplicar? (nómbralas)
- ¿Qué harás si no obtienes lo esperado? (tu alternativa BATNA)
- ¿Qué señales buscarás para saber si la negociación avanza bien?

5. CHECKLIST DE CIERRE DEL CURSO

Marca lo que ahora dominas gracias al curso:

Principio clave	Lo domino	Aún por practicar
Preparar antes de negociar	☐	☐
Identificar intereses reales	☐	☐
Negociar con diferentes tipos de perfiles	☐	☐
Mantener el poder sin ser agresivo	☐	☐
Aplicar estrategias de influencia y persuasión	☐	☐
Diseñar acuerdos sostenibles y escalonados	☐	☐
Adaptarme al contexto (virtual, cultural, emocional)	☐	☐

RESUMEN Y SIGUIENTE PASO

Has completado un viaje profundo hacia el dominio de la negociación empresarial. No se trata solo de cerrar acuerdos, sino de crear valor, construir relaciones estratégicas y liderar con inteligencia emocional. Ahora, la verdadera negociación comienza: la de aplicar, perfeccionar y evolucionar.

Siguiente paso: Programa una negociación en tu calendario y utiliza este workbook como guía paso a paso. Evalúa tus resultados y afina tu estrategia. Negociarás cada vez mejor.

NOTAS: