

## COMPETENCIA A EVALUAR: **EFFECTIVIDAD DE NEGOCIACIÓN**

Aksel Deneken Maldonado A01711966

### **Resúmen integrador de los conceptos atendidos durante el curso.**

Desde el inicio, notamos que el socio todavía no tenía completamente claras algunas funcionalidades que necesitaba. A partir de ahí, nos enfocamos en primero entender cuáles eran sus necesidades primordiales. Nosotros hicimos un primer draft de requisitos funcionales y queríamos validar si íbamos por buen camino. Validamos lo realizado en las presentaciones presenciales, con comunicación directa con los socios y a través del intercambio de correos electrónicos. Gracias a ello, pudimos aclarar dudas y ajustar varios detalles que al principio no se entendían del todo.

Un punto clave fue que nosotros propusimos organizar todo el sistema alrededor del concepto de “campañas”. Al principio el socio no entendía por qué lo estábamos dividiendo así, pero después de explicarlo en persona, les hizo sentido y aprobaron la estructura general del sistema. Eso fue parte de lo que aportamos desde nuestro criterio, buscando que la solución fuera clara y funcional también desde su perspectiva como agencia.

Nuestro objetivo siempre fue entregar algo que les sirviera de verdad, sin salirnos de lo que podíamos hacer con el tiempo y conocimientos que teníamos. Nunca hubo conflictos ni choques, la comunicación fue directa, abierta y con disposición de ambas partes para adaptarnos cuando era necesario.

Al final, los acuerdos se reflejan en las funcionalidades implementadas y en la validación del socio. La evidencia está en los mensajes, presentaciones y ajustes que fuimos haciendo con base en lo que se hablaba. Creemos que fue una negociación efectiva porque logramos alinear lo que ellos necesitaban con lo que nosotros podíamos entregar.

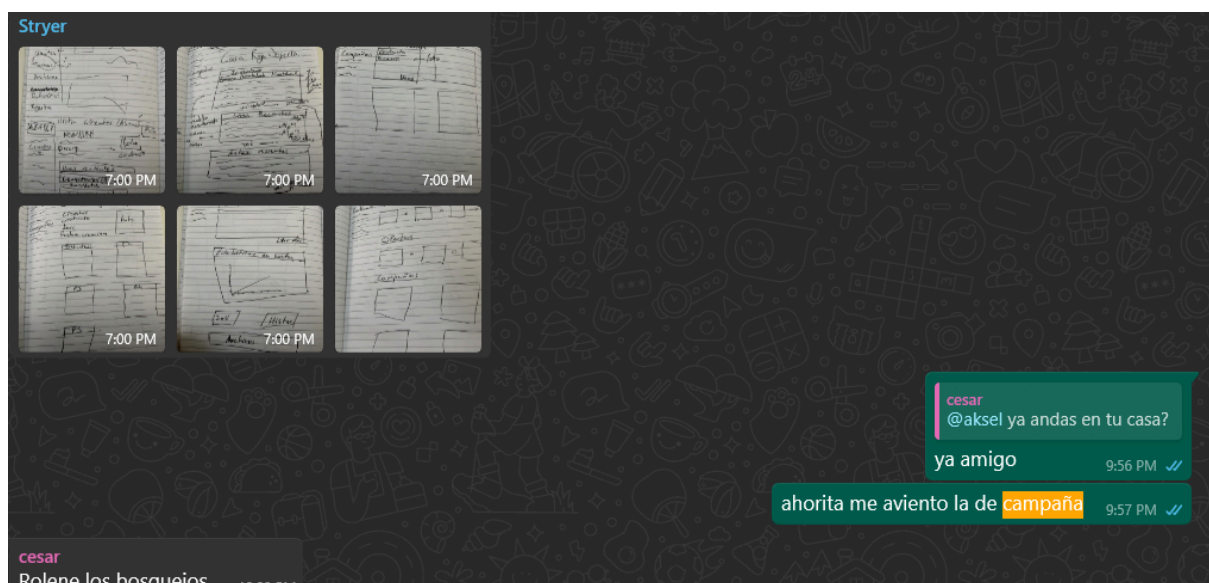
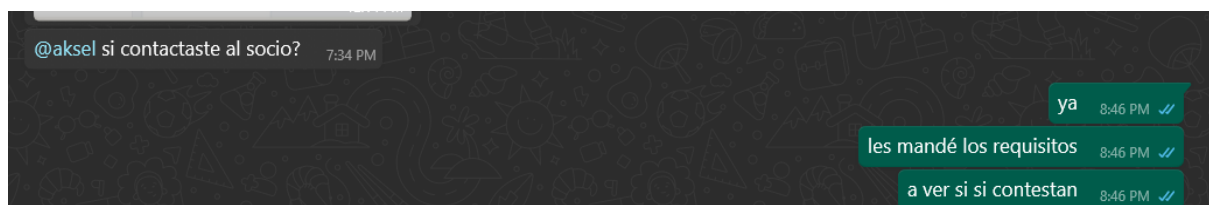
En cuanto a la negociación interna, la mayoría de nuestra comunicación fue presencial. Aunque sí usábamos WhatsApp para coordinarnos rápido y ocasionalmente hacíamos reuniones por Discord, lo normal era vernos directamente en el Tec. Casi todo el tiempo trabajamos en los salones vacíos del último piso de EGADE, que básicamente adoptamos como nuestras oficinas. Ahí fue donde discutimos la mayoría de los puntos importantes del proyecto.

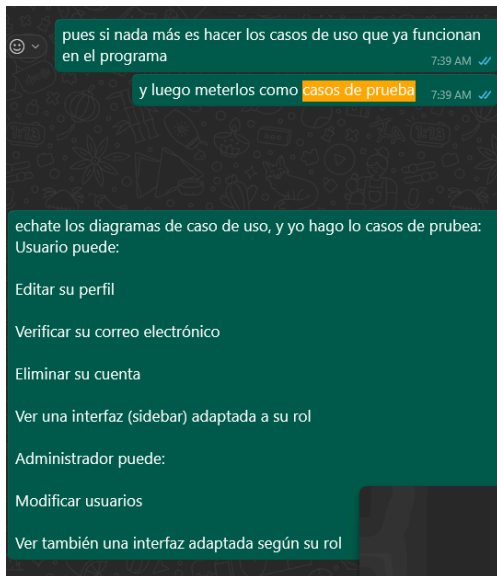
Durante gran parte del proceso, la comunicación fue bastante fluida y sin fricciones. Sin embargo, hacia la mitad del proyecto nos dimos cuenta de que había muchas

cosas que no estaban del todo claras y que nosotros mismos nos estábamos complicando. Fue ahí cuando decidimos replantear todo, sobre todo el diseño de base de datos y el enfoque general de la app.

Para resolverlo, nos reunimos presencialmente y empezamos un proceso distinto: cada integrante hacía un bosquejo de cómo se imaginaba que debía funcionar la plataforma. Luego, poníamos todas las ideas sobre la mesa, filtrábamos las que realmente eran necesarias para el socio y, a partir de ahí, definíamos las entidades y relaciones que necesitábamos en el nuevo MER. Este método nos ayudó mucho, porque nos permitió negociar con base en ideas concretas, y así llegar a acuerdos que fueran tanto funcionales como alineados con lo que el socio necesitaba.

## Testimonio del equipo de trabajo.





## Testimonio del socio formador.

