



School of  
**Transformative**  
Leadership

# CÓMO NEGOCIAR DE FORMA EFICIENTE: TÉCNICA Y METODOLOGÍA

---

# ¿Qué es negociar?

CÓMO NEGOCIAR DE FORMA EFICIENTE: TÉCNICA Y METODOLOGÍA

Es el arte de construir con los demás situaciones del tipo ganar-ganar  
con un beneficio compartido.

# ¿Qué es negociar?

CÓMO NEGOCIAR DE FORMA EFICIENTE: TÉCNICA Y METODOLOGÍA

Si cuando negociamos SEDUCIMOS y no ganamos o derrotamos, al otro, el resultado será positivo y perdurable en el tiempo.





## Tipos de Negociación: Competitiva vs. Integradora



# Tipos de Negociación

## Negociación Competitiva

La **negociación competitiva** basa sus estrategias de interacción en el engaño y la manipulación de percepciones para conseguir que la otra parte adopte decisiones que convengan a nuestros intereses.

La negociación competitiva se produce en todos los ámbitos de la vida:

Pareja, compañeros, jefes, subordinados, profesiones, etc.

Sindicatos, interlocutores, bancos, propietarios, otros departamentos de la empresa, etc.

Vendedores de bazar, herederos, automovilistas, etc.

Los hacemos de forma **consciente** o **inconsciente**.

# Tipos de Negociación

## Negociación Cooperativa

“Lo que importa verdaderamente en la vida no son los objetivos que nos marcamos, sino los caminos que seguimos para lograrlos”

Peter Bamm

- Acuerdos **INTELIGENTES, EFICACES, AMIGABLES**
- Una cooperación de **egoísmos**.
- Cuyos resultados duran **toda la vida**.
- En que las dos partes deben **perder** algo importante.
- A cambio de conseguir un **acuerdo** satisfactorio.



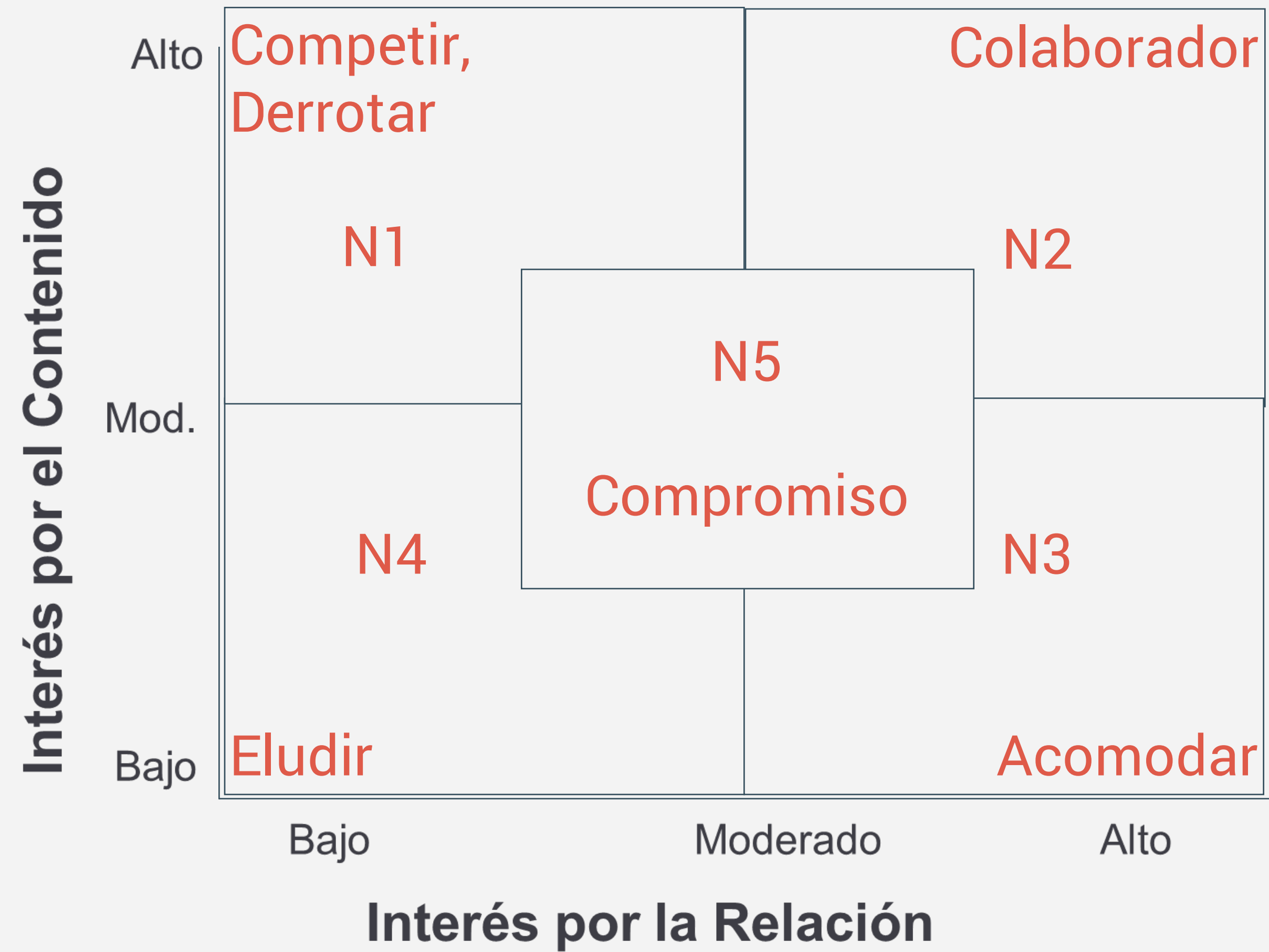


## Mi Estilo de Negociación



# Mi estilo de Negociación

CÓMO NEGOCIAR DE FORMA EFICIENTE: TÉCNICA Y METODOLOGÍA





# La Confianza en la Negociación

## Negociación Cooperativa

Esta confianza implica tener expectativas positivas con respecto a:

### PERSONALIDAD:

- Integridad: lo que hace una persona es consecuente con lo que dice.
- Madurez: la persona comunica lo que necesita y de igual modo tiene en cuenta las necesidades del otro.
- Actitud “win-win”: cree firmemente en esta posibilidad.

### COMPETENCIA:

- Conocimientos: técnicos, funcionales e interpersonales
- Habilidad: las habilidades necesarias para aplicar estos conocimientos
- Motivación: el deseo de aplicar dichos conocimientos

# El Proceso de la Negociación

Negociación Cooperativa

PREPARACIÓN

MOMENTO DE LA VEDAD

CIERRE

SEGUIMIENTO





## El Proceso de la Negociación: La Preparación



# El Proceso de la Negociación: La Preparación

6 pasos para una buena Preparación

**1. LAS PERSONAS**

**2. OBJETIVOS**

**3. ARGUMENTOS**

**4. MAPAN**

**5. CESIONES**

**6. AGENDA**



# El Proceso de la Negociación: La Preparación

6 pasos para una buena Preparación

## 1. LAS PERSONAS

## 2. OBJETIVOS

## 3. ARGUMENTOS

## 4. MAPAN

## 5. CESIONES

## 6. AGENDA

### 1. Conocerse a uno mismo:

- A. Mis fortalezas y mis debilidades en una negociación
- B. Mi perfil de personalidad y comportamiento (DISC) o cualquiera
- C. Estilo de Comunicación – nivel de asertividad
- D. Repaso de otras negociaciones y sus resultados

### 2. Conocer al otro:

- A. Sus fortalezas y sus debilidades en la negociación
- B. Estilo de perfil personal (DISC) o cualquiera
- C. Elementos personales que me sirvan para la Negociación
- D. Su Estilo de Comunicación – nivel de asertividad

# El Proceso de la Negociación: La Preparación

6 pasos para una buena Preparación

1. LAS PERSONAS

**2. OBJETIVOS**

3. ARGUMENTOS

4. MAPAN

5. CESIONES

6. AGENDA

Si nos hiciéramos estas 4 preguntas antes de empezar a negociar, nuestros resultados serían exponenciales

1. ¿Qué quiero conseguir con esta negociación?

2. ¿Qué no quiero conseguir en esta negociación (Líneas rojas)

3.Cuál es el entorno en el que voy a Negociar

4. ¿Vale la pena negociar?



# El Proceso de la Negociación: La Preparación

6 pasos para una buena Preparación

1. LAS PERSONAS

2. OBJETIVOS

**3. ARGUMENTOS**

4. MAPAN

5. CESIONES

6. AGENDA

## 1. Objetivos

- i. Argumentos que no se pueden valorar, negar o interpretar de forma distinta
- ii. Procesos, maneras de trabajar o de relacionarse que se han realizado hasta ese momento
- iii. Datos concretos y específicos que respaldan tus argumentos

## 2. Subjetivos

- i. Argumentos que solo impactan en la persona con la que negocias
- ii. Procesos, maneras de trabajar o de relacionarse que sensibilizan al otro de alguna manera
- iii. Emociones y puntos de vista que respaldan tus argumentos

COMUNICA DICHOS ARGUMENTOS COMO LA OTRA PARTE QUIERE QUE SE LOS EXPLIQUEN

# El Proceso de la Negociación: La Preparación

6 pasos para una buena Preparación

1. LAS PERSONAS

2. OBJETIVOS

**3. ARGUMENTOS**

4. MAPAN

5. CESIONES

6. AGENDA

## FOCALIZATE EN...

- Comunicar dichos argumentos como la otra parte quiere que se los expliquen, no como tú quieres escucharlos
- Utiliza palabras convincentes para la otra persona: soluciones, conseguir, ganar, premio....
- Piensa en ejemplos que la otra parte haya experimentado y pueda entender

## NO CUENTES COSAS QUE...

- La otra parte no conoce o no entiende
- No sirven para convencer sobre tu posición
- No sustentan tus objetivos específicos



# El Proceso de la Negociación: La Preparación

6 pasos para una buena Preparación

1. LAS PERSONAS

2. OBJETIVOS

3. ARGUMENTOS

**4. MAPAN**

5. CESIONES

6. AGENDA

La **M**ejor **A**lternativa **P**osible **A**ntes de la **N**egociación (**MAPAN**)

## 1º Identificar mi MAPAN

- ¿Qué puedo hacer de manera aislada para satisfacer mis intereses?
- ¿Qué puedo hacer si la negociación no llega a buen fin?
- ¿Qué me queda si se rompe la negociación?

## 2º Mantén en la cabeza tu MAPAN

- Ante una situación tensa y en la que sientas pánico piensa..." **Aunque las cosas vayan mal yo siempre tendré..."**

## 3º Promueve tu MAPAN continuamente: No dejes de desarrollar tu MAPAN hasta el día de la negociación

# El Proceso de la Negociación: La Preparación

6 pasos para una buena Preparación

1. LAS PERSONAS

2. OBJETIVOS

3. ARGUMENTOS

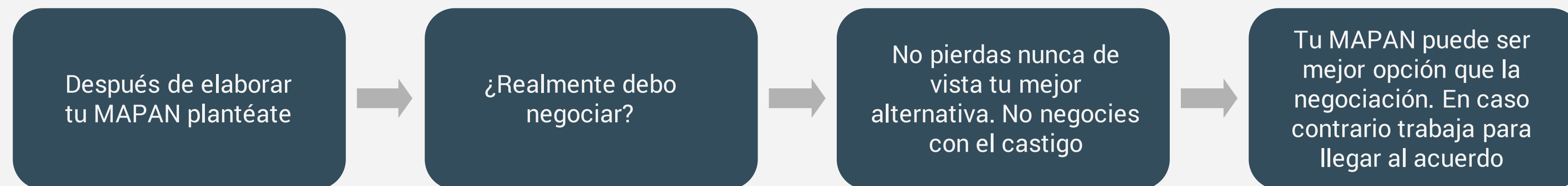
**4. MAPAN**

5. CESIONES

6. AGENDA

La **M**ejor **A**lternativa **P**osible **A**ntes de la **N**egociación (**MAPAN**)

## 4º Decide si debes negociar



## 5º Ten en cuenta la MAPAN del otro

No caigas en 2 errores:

Subestimar.

Sobreestimar.

# El Proceso de la Negociación: La Preparación

6 pasos para una buena Preparación

1. LAS PERSONAS

2. OBJETIVOS

3. ARGUMENTOS

4. MAPAN

**5. CESIONES**

6. AGENDA

**Prepara tus cesiones**

**Prepara tu argumento para “venderlas” de forma que el otro vea el “sacrificio”**

**Piensa qué quieres a cambio de cada cesión**

**Prioriza tus cesiones de la más fácil a la línea roja**



# El Proceso de la Negociación: La Preparación

6 pasos para una buena Preparación

1. LAS PERSONAS

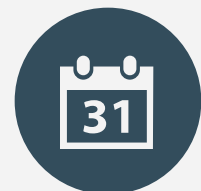
2. OBJETIVOS

3. ARGUMENTOS

4. MAPAN

5. CESIONES

6. AGENDA



## Día de la semana y del año

Relacionarlo con sus hobbies personales: fútbol, afterworks: martes y miércoles champions, jueves afterworks

Relacionarlo con urgencias mensuales: cierre contable del mes, pago de nóminas,

Relacionarlo con el mes del año: finales de campeonatos, puentes, festividades locales, cierres trimestrales



## Hora del día

Relacionarlo con sus hobbies personales: fútbol, afterworks

Relacionarlo con tus preferencias: persona diurna o nocturna

Relacionarlo con la estación del año: tarde en invierno o verano

# El Proceso de la Negociación: La Preparación

6 pasos para una buena Preparación

1. LAS PERSONAS

2. OBJETIVOS

3. ARGUMENTOS

4. MAPAN

5. CESIONES

6. AGENDA



## El entorno físico de la negociación: TERRENO PROPIO

### Ventajas:

- Nos da cierta superioridad, ya que podemos adecuar mejor la situación.
- Contamos con todo tipo de datos que podamos necesitar.
- Podemos adecuar el entorno físico a nuestra conveniencia.
- Nos permite ayudarnos de ciertas tácticas para ganar posiciones de ventaja.

### Atención a:

- Podemos sentir la tentación de aprovechar su situación de privilegio, pero si se ejercita, se dañará el ambiente de empatía que queremos crear.
- El hacerle la vida difícil a la otra parte negociadora no ayudará demasiado a persuadirle de que acepte nuestras propuestas.
- Si realmente queremos empatizar podemos ofrecer algunas prerrogativas como decirles que se sientan libres de abrir las ventanas, levantarse, servirse un café, etc.

# El Proceso de la Negociación: La Preparación

6 pasos para una buena Preparación

1. LAS PERSONAS

2. OBJETIVOS

3. ARGUMENTOS

4. MAPAN

5. CESIONES

6. AGENDA



## El entorno físico de la negociación: TERRENO AJENO

### Ventajas:

- Al encontrarse ellos más cómodos pueden estar más confiados.
- Podemos entender mucho sus intereses personales, simplemente observando el entorno
- Nos puede dar una idea más exacta de qué tipo de personas son, al observar en qué terreno se mueven.
- Podemos pedir un aplazamiento, con la excusa de que nos faltan datos o debemos consultar.

## El entorno físico de la negociación: TERRENO NEUTRAL

### Ventajas:

- Es lo ideal si queremos llegar a negociaciones equitativas y duraderas.
- Busquemos un sitio que no tenga elementos que nos distraigan o interrumpen
- Busquemos un lugar cómodo y agradable que inspire el acuerdo y la cooperación
- Busquemos lugar con los elementos necesarios y adecuados para la negociación: proyector, pizarra, mesa redonda...





## El Proceso de la Negociación: Momentos de la verdad



# El Proceso de la Negociación: Momentos de la verdad

## Empieza la Negociación

### Los 2 primeros minutos

- Solo tenemos 1 oportunidad para crear una primera buena impresión: clave para el desarrollo posterior de la negociación
- Rompe el hielo
  - Si estás en su territorio: haz cumplido de “su casa”
  - Si estás en tu territorio: ofrece algo para que se sienta más cómodo
- Espera a que sea la otra parte la que quiera empezar con la Negociación

### La sala

- Siéntate en frente de donde te sea fácil observar una interrupción.
- Busca una silla que no se pueda mover ni girar ni balancear. Sin ruedas, sin balanceo...tu inconsciente lo puede usar
- Siéntate más elevado si puedes o al menos, evita que el otro esté más elevado
- Espera de pie
- Da la mano con contundencia y seguridad. Cuidado no la tengas húmeda y destemplada

# El Proceso de la Negociación: Momentos de la verdad

Empieza la Negociación

¿Quién empieza a hablar?

TÚ, PREGUNTANDO

	NEUTRAS	INFLUENCIA
ABIERTAS	INFORMACIÓN	PERSUASIÓN
CERRADAS	CONFIRMACIÓN	COMPROMISO (CIERRE)

“DIME CÓMO PREGUNTAS Y TE DIRÉ CÓMO NEGOCIAS”



# El Proceso de la Negociación: Momentos de la verdad

Empieza la Negociación

## ¿Quién empieza a hablar?

### Escucha Activa

- Control Visual
- Respuestas Verbales Positivas
- Toma De Notas
- Parafrasear
- Paciencia
- Resaltar Implicaciones
- No Interrumpir
- Invitar A Ampliar La Idea
- Resumir
- Preguntar

### Filón de Oro

- Argumento específico
- Nos sirve para rebatir sus razonamientos
- Sirve para exponer nuestros razonamientos con sus argumentos
- Puede ser:
  - Un situación personal de la otra parte
  - Un ejemplo concreto dicho por la otra parte
  - La opinión de otra persona en común

# El Proceso de la Negociación: Momentos de la verdad

Ancla y cierres parciales

Quiero mínimo 20,  
Pero empezaré por 40.



La cifra que aparezca primera será  
por donde se empiece a negociar

- 40
- 20
- 10



Quiero máximo 20,  
Pero empezaré por 10.



# El Proceso de la Negociación: Momentos de la verdad

Ancla y cierres parciales

## Pasos para hacer cierres parciales

- Abre cada sub-tema por separado, no mezcles
- Escuchar argumentos y ofrece los tuyos
- Busca el acuerdo en ese sub-tema
- No abras otro “melón” y evita que tu interlocutor haga lo mismo
- Deja claro el acuerdo conseguido para ese sub-tema
- Tanto tú como tu interlocutor dejáis cerrado ese sub-tema de forma verbal
- Abre otro sub-tema

**Si hacemos eso con cada sub-tema, el cierre será simplemente repasar los acuerdos parciales**



# El Proceso de la Negociación: Momentos de la verdad

## Cesiones

1. Concédete espacio suficiente para negociar. Empieza alto si estás vendiendo y bajo si estás comprando, apoyando la postura con un buen razonamiento.
2. Empuja al interlocutor a iniciar la primera concesión y saca todas sus demandas mientras mantienes las tuyas ocultas.
3. Deja al interlocutor realizar la 1ª concesión importante. Tú puedes ser el primero en ceder puntos de menor importancia.
4. Haz al interlocutor trabajar por lo que quiere, no se aprecia lo que no cuesta.
5. Cuanto más tarde cedas mejor, el otro le dará más importancia.

# El Proceso de la Negociación: Momentos de la verdad

## Cesiones

6. Hay que recibir algo por cada concesión.

7. Cede lo que para ti tenga poco valor y mucho para él.

8. No olvides. “Lo pensaré” es una concesión e incrementa las aspiraciones del interlocutor.

9. Una promesa es una concesión con un porcentaje de descuento.

10. Hay que pensar en cada concesión en términos de dinero y valor.

# El Proceso de la Negociación: Momentos de la verdad

## Cesiones

11.No te asuste de decir no, la mayoría de las personas lo hacen. Si dices “no” bastantes veces, el interlocutor llegará a creerlo. Hay que ser persistente.

12.Controla la cantidad de concesiones que realizas y las de tu interlocutor.

13.No debes avergonzarte de anular una concesión ya realizada, la negociación no termina hasta el final y el apretón de manos.

14.No hagas incrementar las aspiraciones del interlocutor cediendo mucho y rápido.

15.Primeramente pedir y luego ceder, y no a la inversa.



# El Proceso de la Negociación: Momentos de la verdad

## Técnicas de Cierre

### 3 Tipos de cierre

#### ■ Resumen de Beneficios / Balanza:

- Resumir todos los beneficios que nuestro interlocutor ha aceptado durante la negociación.
- Proponer un plan de acción y requerir el compromiso del interlocutor.

#### ■ Acción Directa / Piel de Oso:

- En esta técnica se trata de iniciar alguna acción o sencillamente de comportarse como si la negociación ya se hubiese cerrado: cerrar libreta, mirar reloj, hablar del tiempo...etc.

#### ■ Alternativa:

- Consiste en dejar elegir al interlocutor entre las alternativas que nosotros le planteamos. De esta manera escoge y el resultado será cerrar el acuerdo.

# El Proceso de la Negociación: Momentos de la verdad

Técnicas de Cierre

## Otros aspectos a tener en cuenta

- **ACUERDOS CLAROS.**
  - Claridad en el inicio, en la argumentación y en los cierres
- **EVITAR VOLVER A MENCIONAR LOS PUNTOS CERRADOS.**
  - Lo acordado, acordado está y no conviene volver a mencionarlo
- **ENFOCAR EL SIGUIENTE ENCUENTRO.**
  - No olvidarnos, después de hacer el cierre, de realizar una despedida amable y Agendar una siguiente reunión, visita y café para ver cómo evolucionan los acuerdos.

**CIERRA FECHAS O INDICADORES PARA PODER HACER SEGUIMIENTO POSTERIOR**

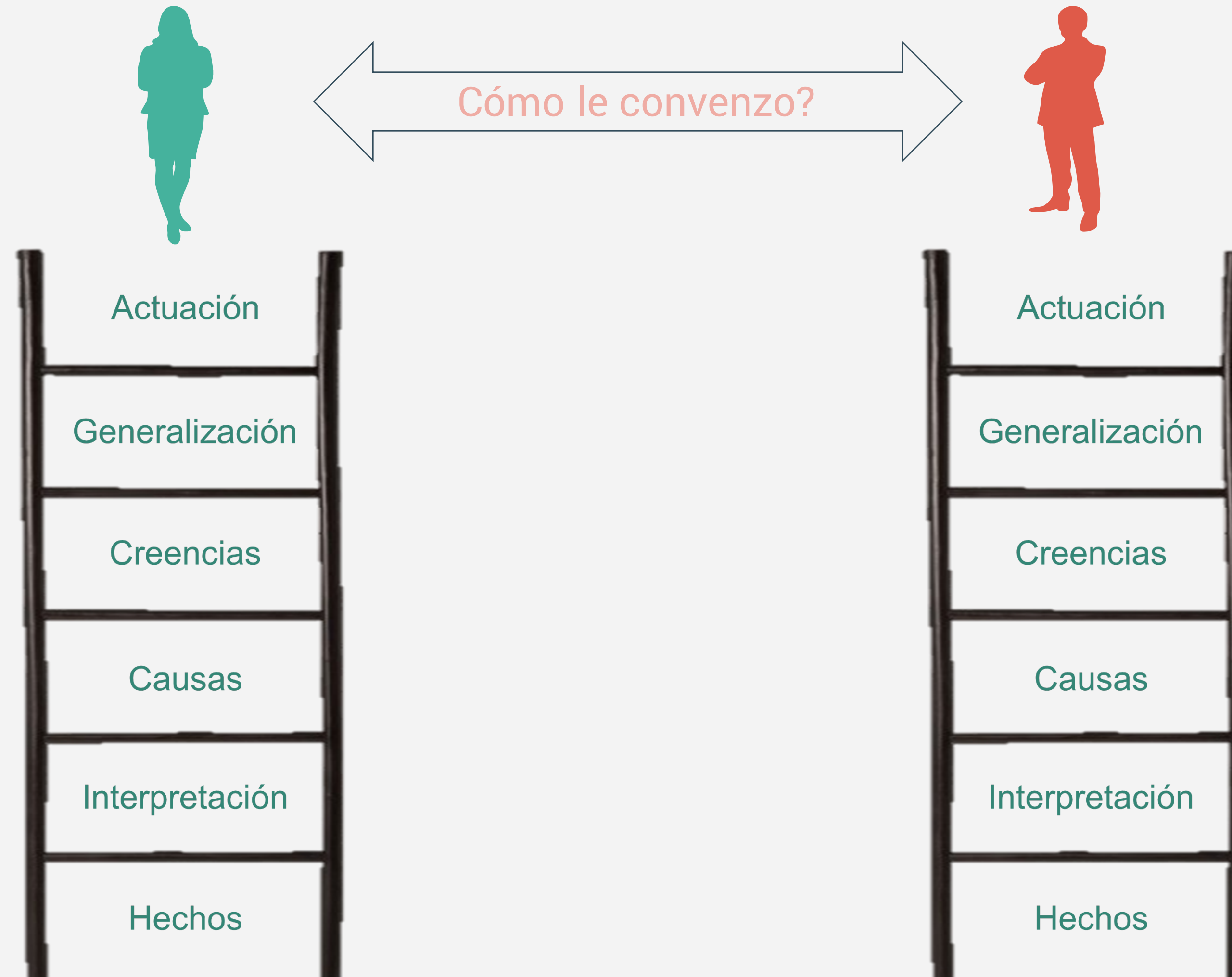
# El Proceso de la Negociación: Comunicación

Comunicación: Escala de Inferencia



# El Proceso de la Negociación: Comunicación

Comunicación: Escala de Inferencia





# El Proceso de la Negociación: Comunicación

Comunicación no Verbal: la cara





# El Proceso de la Negociación: Comunicación

## Comunicación no verbal: Las manos





# El Proceso de la Negociación: Comunicación

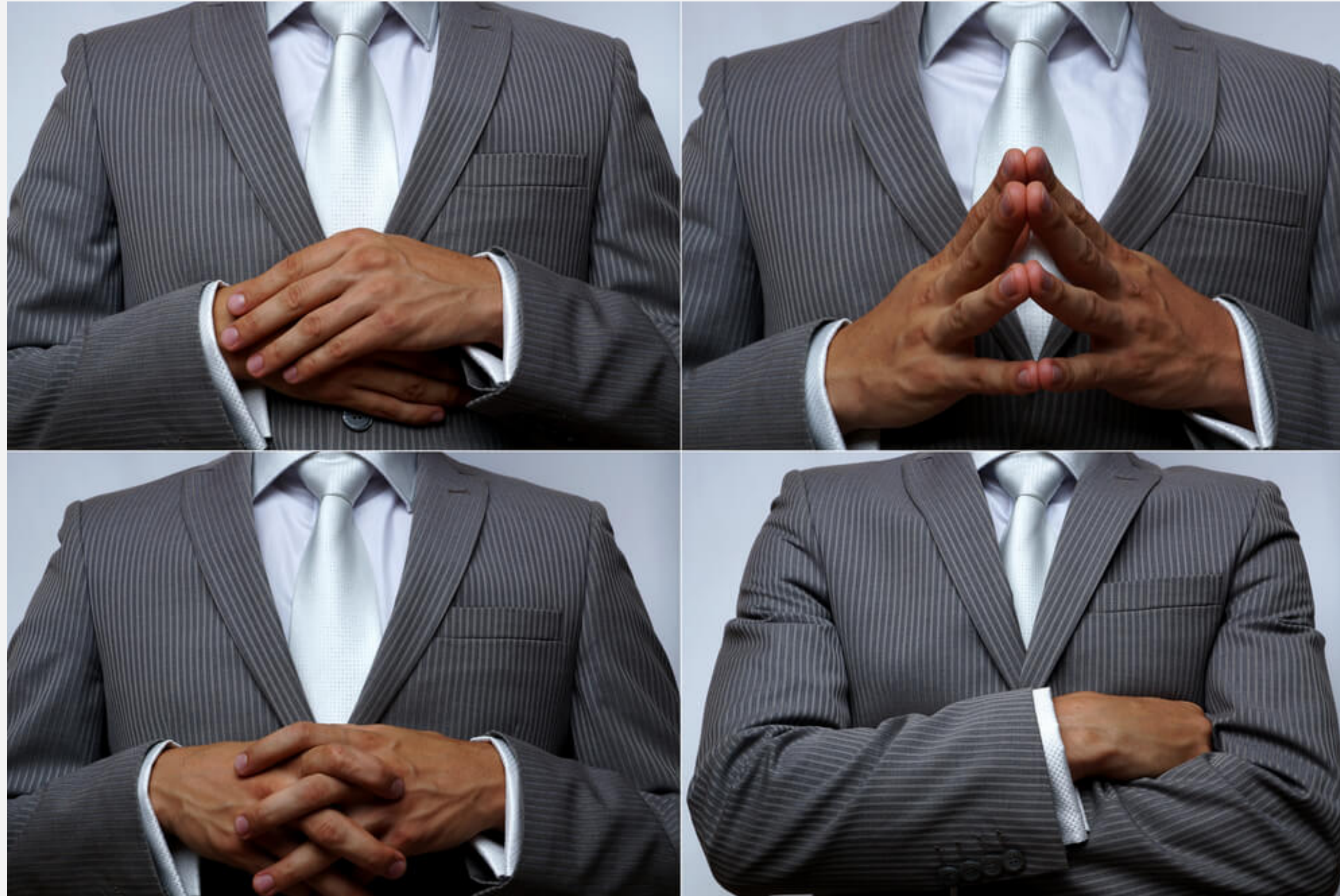
Comunicación no verbal: Las manos





# El Proceso de la Negociación: Comunicación

Comunicación no verbal: Los brazos





# El Proceso de la Negociación: Comunicación

Comunicación no verbal: Los brazos



# El Proceso de la Negociación: Comunicación

Comunicación no verbal: El cuerpo





# El Proceso de la Negociación: Comunicación

Comunicación no verbal: Sentarse



# El Proceso de la Negociación: Comunicación

Comunicación no verbal: Sentarse







Muchas gracias por tu atención.