

Plan de Negociación

Documento de preparación paso a paso para llegar a cualquier negociación con objetivos claros, margen definido y estrategia preparada.

Negociación / proyecto	

Contraparte	

Fecha prevista	

Responsable	

1 **Análisis de la situación**

Recopila el contexto antes de definir nada. Cuanta más información manejes, menos sorpresas tendrás en la mesa.

¿Quién es la otra parte?

Historial de relación

Contexto / presión de tiempo

2 Definir tus objetivos

Fija tres niveles antes de negociar. Te evita improvisar cuando la otra parte hace una propuesta.

Objetivo máximo	Objetivo deseable (realista)	Objetivo mínimo (límite)

Define estos tres niveles con honestidad antes de negociar. El objetivo mínimo es tu línea roja: por debajo de ella, es mejor no cerrar el acuerdo y recurrir a tu MAPAN.

3 Tu MAPAN (mejor alternativa)

Qué harías si no llegas a un acuerdo. Cuanto mejor sea tu alternativa, menos necesitas ceder.

MI MEJOR ALTERNATIVA SI NO HAY ACUERDO

¿Qué tan buena es esta alternativa? (débil / aceptable / sólida)

4 Determinar la ZOPA

Calcula el rango donde tu límite y el de la otra parte podrían solaparse.

Mi límite (mínimo aceptable)

Límite estimado del otro

¿Existe zona de acuerdo?

Si no encuentras zona de acuerdo posible (ZOPA), replantea tu MAPAN antes de sentarte a negociar: puede que el problema no sea de negociación, sino de expectativas.

5 Planificar tus concesiones

Decide de antemano qué estás dispuesto a ceder, en qué orden y a cambio de qué. Las mejores concesiones son de bajo coste para ti y alto valor para la otra parte.

Qué puedo ceder	Coste para mí	Valor para el otro	A cambio de qué

6 Anticipar objeciones

Piensa en las objeciones más probables y prepara una respuesta para cada una.

Objeción previsible	Mi respuesta preparada

7 Fases de la negociación

Marca en qué fase esperas estar y qué harás en cada una.

Fase	Cómo la voy a afrontar
Apertura	
Desarrollo	
Cierre	

CHECKLIST ANTES DE SENTARTE A LA MESA

- ☐ **Objetivo máximo, deseable y mínimo** definidos con claridad.
- ☐ **Mi MAPAN** identificado y valorado con honestidad.
- ☐ **ZOPA estimada** — sé si existe margen real de acuerdo.
- ☐ **Concesiones planificadas** con su contrapartida definida.
- ☐ **Objeciones anticipadas** con respuesta preparada.
- ☐ **Fase de apertura** decidida: cómo voy a empezar la conversación.

No hace falta rellenar cada punto con grandes elaboraciones: basta con tener una respuesta clara para cada casilla antes de sentarte a la mesa. Un plan sencillo pero completo vale más que uno perfecto que no llegas a hacer.



Entrenamientos de negociación para empresas

cursodenegociacion.es