

Checklist de preparación para una negociación

Quince preguntas esenciales para preparar sus objetivos, intereses, alternativas, criterios y concesiones antes de sentarse a negociar.

Prepare la negociación alrededor de cinco decisiones:

- 1 Qué quiere conseguir
- 2 Qué intereses debe proteger
- 3 Qué hará si no existe acuerdo
- 4 Qué criterios respaldarán su propuesta
- 5 Qué opciones pueden beneficiar a ambas partes

IDEA CLAVE

Una negociación importante no debe comenzar con improvisación. La preparación mejora la claridad, reduce la presión y protege su capacidad de decidir.

Cómo utilizar este checklist

Complete esta lista antes de una negociación relevante. No busque respuestas perfectas: busque respuestas suficientemente claras para tomar decisiones conscientes y evitar concesiones improvisadas.

1

Responda por escrito

Escribir obliga a concretar objetivos, límites, alternativas y dudas pendientes.

2

Identifique vacíos

Toda pregunta que no pueda responder señala información que debe investigar antes de negociar.

3

Revise al finalizar

Compare lo ocurrido con su preparación para mejorar en la siguiente negociación.

Marco de preparación

PERSONAS

Cuide la relación y gestione percepciones, emociones y comunicación.

INTERESES

Diferencie lo que cada parte pide de las necesidades que realmente intenta satisfacer.

OPCIONES

Genere varias posibilidades antes de decidir o comprometerse.

CRITERIOS

Apoye el acuerdo en referencias objetivas, verificables y justas.

MAAN - MEJOR ALTERNATIVA A UN ACUERDO NEGOCIADO

Su alternativa no es una amenaza: es la opción real que conserva si no logra un acuerdo aceptable.

Lista de comprobación

1 ☐ ¿Cuál es mi objetivo principal?

2 ☐ ¿Qué intereses necesito proteger?

3 ☐ ¿Qué puedo negociar y qué no?

4 ☐ ¿Cuál es mi mejor alternativa si no hay acuerdo?

5 ☐ ¿Cuál es mi límite o precio de reserva?

6 ☐ ¿Qué puede necesitar la otra parte?

7 ☐ ¿Qué información me falta?

8 ☐ ¿Qué preguntas debo formular?

Lista de comprobación

9

☐

¿Qué criterios objetivos puedo utilizar?

10

☐

¿Qué opciones de beneficio mutuo podrían existir?

11

☐

¿Qué concesiones podría realizar?

12

☐

¿Qué pediría a cambio de cada concesión?

13

☐

¿Quién debe aprobar el acuerdo?

14

☐

¿Cómo quedará documentado?

15

☐

¿Qué haré si aparece presión, agresividad o un ultimátum?

Mi plan de negociación

Concentre aquí las decisiones más importantes. Esta página puede utilizarse como resumen justo antes de comenzar la conversación.

Objetivo principal

Intereses que debo proteger

Mi MAAN si no existe acuerdo

Límite o precio de reserva

Intereses probables de la otra parte

Criterios objetivos disponibles

Concesiones posibles y contraprestaciones

ANTES DE EMPEZAR, CONFIRME:

Puedo retirarme si el acuerdo no protege mis intereses o es peor que mi mejor alternativa.



Revisión después de negociar

Una negociación también debe evaluarse. Revise no solo si hubo acuerdo, sino la calidad del resultado, la eficiencia del proceso y el efecto sobre la relación.

¿El resultado protegió mis intereses principales?

¿Fue mejor que mi MAAN?

¿El acuerdo se apoyó en criterios razonables?

¿La relación quedó igual o mejor?

¿Qué haría de manera diferente la próxima vez?

PRINCIPIO FINAL

Sea firme con el problema y respetuoso con las personas. Negocie sobre intereses, opciones y criterios, no sobre una batalla de voluntades.