

DOCUMENTO DE PROFUNDIZACIÓN

Negociación & Ventas

MATRIZ DE PREPARACIÓN DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

MATRIZ DE PREPARACIÓN DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Instrucciones para el uso de la Matriz de Preparación Estratégica de Negociación

1. **Analice el contexto antes de completar la matriz:** Revise la información disponible del cliente, su sector, su situación actual y la oportunidad comercial identificada. No complete la matriz sin haber comprendido el escenario estratégico.
2. **Diferencie posiciones de intereses:** Identifique qué solicita explícitamente el cliente (posición) y qué podría estar motivando dicha solicitud (intereses implícitos). Esta distinción es fundamental para estructurar una negociación basada en valor.
3. **Defina objetivos claros y límites de concesión:** Establezca un objetivo principal y objetivos secundarios, determinando previamente el punto mínimo aceptable y las concesiones posibles. Esta preparación evita decisiones impulsivas durante la negociación.
4. **Diseñe argumentos alineados al perfil del cliente:** Formule argumentos racionales (datos, impacto económico, eficiencia) y emocionales (confianza, seguridad, reputación) coherentes con la motivación dominante del cliente.
5. **Valide coherencia estratégica:** Revise que la propuesta de valor preliminar esté alineada con los intereses identificados y que las concesiones no comprometan la rentabilidad ni la sostenibilidad del acuerdo.
6. **Utilice la matriz como herramienta previa, no posterior:** La matriz debe completarse antes de iniciar la interacción formal de negociación, como parte de la preparación estratégica.

Elemento	Desarrollo del estudiante
Cliente / Empresa	
Contexto de la negociación	
Problema u oportunidad identificada	
Intereses del cliente (explícitos)	
Intereses del cliente (implícitos)	
Intereses propios (empresa)	
Objetivo principal	

Objetivos secundarios	
Límite mínimo aceptable	
Posibles concesiones	
Alternativas si no hay acuerdo	
Argumentos racionales	
Argumentos emocionales	
Propuesta de valor preliminar	