

DOCUMENTO DE PROFUNDIZACIÓN

Negociación & Ventas

MATRIZ EJECUTIVA DE PREPARACIÓN Y CONTROL DE NEGOCIACIÓN (MEPCN)

MATRIZ EJECUTIVA DE PREPARACIÓN Y CONTROL DE NEGOCIACIÓN (MEPCN)

Instrucciones:

Esta matriz está diseñada para que el estudiante la pueda usar:

- Antes de una reunión comercial real.
- Antes de una simulación.
- Antes de presentar una propuesta.
- Incluso en su vida profesional futura.

1) Matriz de Análisis previo del cliente:

Elemento	Respuesta estratégica
Problema principal del cliente	
Impacto económico / operativo	
Nivel de urgencia	
Criterio de decisión principal	
Perfil del decisor (analítico, directivo, cauteloso, relacional)	

2) Matriz de Objetivos propios de negociación

Variable	Ideal	Aceptable	Mínimo
Precio			
Plazo			
Alcance			
Condiciones de pago			
Otros			

3) BATNA y alternativas

Elemento	Definición
Mi BATNA real	
Fortaleza de mi alternativa (Alta/Media/Baja)	
Riesgo de no acuerdo	

Estrategia si el cliente presiona por precio	
--	--

4) ZOPA estimada

Elemento	Estimación
Mi límite mínimo	
Límite probable del cliente	
Zona posible de acuerdo	
Variables para ampliar ZOPA	

5) Plan de concesiones

Solicitud del cliente	Concesión posible	Contraprestación exigida	Orden de uso

6) Estrategia de cierre

Elemento	Acción
Señales de compra esperadas	
Pregunta de verificación final	
Siguiente paso definido	
Fecha y responsable	

Instrucciones para el estudiante

1. Complete esta matriz antes de cada negociación formal.
2. No deje campos vacíos.
3. No improvise concesiones fuera de la matriz.

Utilice esta herramienta también en simulaciones del curso.