

Dominando la Negociación Comercial Avanzada:

Estrategias para Acuerdos Rentables y Relaciones

Duraderas

Economía, Administración & Contaduría | Finanzas | Aprendizaje Basado en Casos

Descripción

Este plan de clase está diseñado para que estudiantes de educación técnica y tecnológica en el área de Finanzas desarrollen habilidades avanzadas en negociación comercial. A través del análisis de casos reales y situaciones concretas, los estudiantes aprenderán a cerrar acuerdos más rentables, reducir concesiones innecesarias y fortalecer su poder de negociación. Además, se enfocarán en diseñar y aplicar estrategias para negociaciones complejas y de alto impacto, así como en la construcción y mantenimiento de relaciones comerciales duraderas que aporten valor a largo plazo.

La relevancia de este plan radica en que la negociación es una competencia fundamental para el éxito en el mundo empresarial actual, especialmente para quienes gestionan recursos financieros y toman decisiones estratégicas. Al finalizar, los estudiantes estarán capacitados para elaborar un Plan Estratégico de Negociación que podrán aplicar directamente en sus organizaciones, conectando el aprendizaje con su vida profesional y real.

Objetivos de Aprendizaje

- Incrementar la capacidad para cerrar acuerdos comerciales más rentables mediante análisis crítico y toma de decisiones fundamentadas.
- Reducir concesiones innecesarias y fortalecer el poder de negociación mediante técnicas y tácticas avanzadas.
- Desarrollar estrategias efectivas para negociar en situaciones complejas y de alto impacto.
- Fortalecer relaciones comerciales de largo plazo basadas en confianza y beneficios mutuos.
- Diseñar un Plan Estratégico de Negociación aplicable a contextos reales y a la organización del estudiante.

Recursos Necesarios

- Proyector y computadora para presentaciones digitales
- Conexión a internet para acceso a videos y casos en línea
- Casos de estudio impresos y digitales (5 casos reales seleccionados)
- Hojas de trabajo y plantillas para el Plan Estratégico de Negociación (al menos 1 por estudiante)
- Material de escritura (bolígrafos, marcadores, papelógrafos)
- Software colaborativo para trabajo en grupo (Google Docs, Microsoft Teams, o similar)

- Videos cortos sobre técnicas de negociación avanzada (3 videos de entre 5 y 10 minutos cada uno)
- Rúbrica de evaluación impresa y digital

Requisitos Previos

- Conocimiento básico de conceptos financieros y comerciales
- Habilidades comunicativas básicas para argumentar y expresar ideas
- Experiencia previa con técnicas básicas de negociación (introducción o cursos anteriores)
- Capacidad para trabajar en equipo y analizar información de casos

Actividades

Sesión 1: Introducción a la Negociación Comercial Avanzada y Diagnóstico Inicial

Fase de Inicio

Tiempo estimado:

15 minutos

Propósito de la sesión:

Docente: Explicar que esta sesión busca introducir el concepto de negociación avanzada y diagnosticar el nivel inicial de habilidades de los estudiantes para contextualizar el aprendizaje.

Activación de conocimientos previos:

Docente: Pregunta detonadora: "¿Qué factores creen que influyen en que una negociación comercial sea exitosa o no?"

Estudiantes: Responden en plenaria y anotan ideas clave en una pizarra o papelógrafo.

Motivación y enganche:

Docente: Presenta un dato real y relevante: "Según estudios, el 70% de las negociaciones fracasan por falta de preparación y estrategia. ¿Cómo podemos evitar ser parte de ese porcentaje?"

Contextualización:

Docente: Conecta el tema con la vida diaria y futura profesional de los estudiantes: "Como futuros técnicos en finanzas, manejar negociación avanzada les permitirá lograr mejores condiciones en compras, ventas y alianzas comerciales."

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado:

90 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Introduce brevemente el concepto de negociación avanzada y sus diferencias con la negociación básica, usando ejemplos cotidianos y comerciales.

Actividad 1: Análisis de Caso Inicial - "El acuerdo perdido"

- **Objetivo:** Diagnosticar habilidades actuales y reflexionar sobre errores comunes en negociación.
- **Instrucciones:**
 - Se entrega a cada grupo de 4 estudiantes un caso real breve donde una empresa pierde una negociación por concesiones innecesarias.
 - Los grupos analizan las causas del fracaso y proponen qué se podría haber hecho diferente.
 - Discuten y preparan una breve presentación de 5 minutos.
- **Organización:** Grupos de 4
- **Producto:** Presentación grupal y lista de errores identificados
- **Tiempo:** 45 minutos
- **Rol docente:** Facilita, hace preguntas guía como "¿Qué concesiones fueron innecesarias?", "¿Cómo afectaron al resultado?", y promueve la participación de todos.

Actividad 2: Video y debate - "Técnicas avanzadas para fortalecer tu poder de negociación"

- **Objetivo:** Identificar técnicas que fortalecen la posición negociadora.
- **Instrucciones:**
 - Se proyecta un video de 8 minutos explicando técnicas avanzadas como la preparación, manejo de objetivos, uso del silencio, y valoración de alternativas.
 - Luego, en plenaria, el docente formula preguntas específicas: "¿Cuál técnica les parece más útil y por qué?", "¿Cómo podrían aplicarla en un caso real?"
- **Organización:** Plenaria
- **Producto:** Aportaciones orales y apuntes individuales
- **Tiempo:** 30 minutos
- **Rol docente:** Guía el debate con preguntas abiertas y refuerza conceptos clave.

Actividad 3: Mini foro - "¿Cuándo es importante reducir concesiones y cómo hacerlo?"

- **Objetivo:** Reflexionar sobre el equilibrio entre ceder y mantener posición para lograr acuerdos rentables.
- **Instrucciones:**

- En parejas, discuten una situación propuesta por el docente sobre una negociación para compra de insumos con presión de tiempo.
- Responden por escrito a: "¿Qué concesiones podrían evitarse y cómo defenderían su posición sin romper la negociación?"
- Comparten algunas respuestas en plenaria.

- **Organización:** Parejas y plenaria
- **Producto:** Respuestas escritas y aportes orales
- **Tiempo:** 15 minutos
- **Rol docente:** Escucha, ofrece retroalimentación puntual y motiva a argumentar con ejemplos.

Diferenciación

- **Para estudiantes que terminan antes:** Se les invita a investigar y compartir un caso adicional de negociación exitosa.
- **Para estudiantes que necesitan apoyo:** Se les asigna un rol específico en el grupo (relator o moderador) y se les da preguntas guía para facilitar su participación.

Transición

El docente conecta la importancia del diagnóstico inicial con la siguiente sesión, donde se profundizará en estrategias específicas para negociaciones complejas.

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

15 minutos

Síntesis:

Docente: Solicita que cada estudiante escriba en una tarjeta las "3 ideas clave que aprendí hoy sobre negociación avanzada".

Reflexión metacognitiva:

Preguntas para estudiantes:

- ¿Cómo puedo aplicar lo aprendido para evitar concesiones innecesarias?
- ¿Qué técnica de negociación avanzada me parece más útil y por qué?
- ¿Qué aprendí hoy que me ayudará a cerrar acuerdos más rentables?

Retroalimentación:

Docente: Lee algunas tarjetas en voz alta, refuerza ideas acertadas y aclara dudas.

Transferencia:

Docente: Explica que en la próxima sesión se trabajará en diseñar estrategias específicas para negociaciones complejas.

Tarea:

Docente: Pide a los estudiantes traer un ejemplo breve de una negociación que hayan presenciado o escuchado, resaltando qué salió bien o mal.

Sesión 2: Estrategias para Negociaciones Complejas y Alto Impacto

Fase de Inicio

Tiempo estimado:

10 minutos

Propósito de la sesión:

Docente: Recapitular la sesión anterior y presentar el objetivo de diseñar y aplicar estrategias para negociaciones complejas.

Activación de conocimientos previos:

Docente: Pregunta a plenaria: "¿Qué ejemplos de negociación que trajeron reflejan complejidad o alto impacto?"

Motivación y enganche:

Docente: Muestra un breve clip de una negociación corporativa real donde se evidencian múltiples intereses y presiones.

Contextualización:

Docente: Relaciona la complejidad con negociaciones financieras y comerciales en las que el estudiante podría participar.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado:

100 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Explica conceptos clave para negociar en situaciones complejas: análisis de intereses, manejo de conflictos, creación de valor y alternativas (BATNA).

Actividad 1: Caso práctico - "Negociación estratégica de un contrato multilateral"

- **Objetivo:** Aplicar estrategias para manejar negociaciones con múltiples partes e intereses.

- **Instrucciones:**

- Se forman grupos de 4 estudiantes y se entrega un caso detallado con varias partes involucradas.
- Cada grupo identifica intereses, posibles conflictos y diseña una estrategia para lograr un acuerdo beneficioso para todos.
- Preparan un plan de acción conjunto y lo presentan en 10 minutos.

- **Organización:** Grupos de 4

- **Producto:** Plan estratégico y presentación

- **Tiempo:** 60 minutos

- **Rol docente:** Supervisa, formula preguntas sobre intereses ocultos y alternativas, orienta a mantener enfoque estratégico.

Actividad 2: Role playing - "Negociando bajo presión"

- **Objetivo:** Practicar técnicas para mantener el control y tomar decisiones bajo presión.

- **Instrucciones:**

- En grupos de 3, asignar roles: comprador, vendedor y observador.
- Simulan una negociación con un tiempo límite y objetivos conflictivos.
- El observador toma notas sobre tácticas usadas y áreas de mejora.
- Rotan roles para que todos practiquen.

- **Organización:** Grupos de 3

- **Producto:** Informe breve del observador y reflexiones grupales

- **Tiempo:** 40 minutos

- **Rol docente:** Facilita la dinámica, interviene para corregir conductas y sugiere técnicas para manejar la presión.

Diferenciación

- **Para estudiantes adelantados:** Proponer que integren análisis de riesgos financieros en la estrategia.
- **Para estudiantes con dificultad:** Proveer guías paso a paso para identificar intereses y preparar preguntas clave.

Transición

El docente vincula estas experiencias con la importancia de construir relaciones comerciales que duren a largo plazo, tema de la próxima sesión.

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

10 minutos

Síntesis:

Docente: Solicita que cada estudiante escriba en una ficha: "Una estrategia que usaré en negociaciones complejas y por qué".

Reflexión metacognitiva:

Preguntas:

- ¿Qué aprendí sobre manejar múltiples intereses en una negociación?
- ¿Cómo puedo controlar la presión para tomar mejores decisiones?
- ¿Qué aspectos debo fortalecer para negociar en situaciones complejas?

Retroalimentación:

Docente: Revisa fichas y comenta en general, destacando ideas innovadoras y corrigiendo conceptos erróneos.

Transferencia:

Docente: Anuncia que la próxima sesión estará enfocada en fortalecer relaciones comerciales a largo plazo.

Tarea:

Docente: Invita a entrevistar a un profesional que haya participado en negociaciones estratégicas o a investigar sobre alianzas comerciales exitosas.

Sesión 3: Fortaleciendo Relaciones Comerciales para el Largo Plazo

Fase de Inicio

Tiempo estimado:

10 minutos

Propósito de la sesión:

Docente: Introducir la importancia de relaciones comerciales duraderas y su impacto en la rentabilidad y estabilidad.

Activación de conocimientos previos:

Docente: Pregunta a los estudiantes: "¿Qué ejemplos de relaciones comerciales duraderas conocen o han observado? ¿Qué las hace exitosas?"

Motivación y enganche:

Docente: Presenta una estadística sobre cuánto más rentable es mantener un cliente que conseguir uno nuevo, enfatizando el valor de la relación.

Contextualización:

Docente: Explica que en finanzas, mantener relaciones estables reduce riesgos y mejora oportunidades de negocio.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado:

100 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Expone brevemente conceptos clave sobre confianza, comunicación efectiva y gestión de conflictos aplicados a relaciones comerciales.

Actividad 1: Análisis de caso - "Reconstruyendo una relación comercial dañada"

- **Objetivo:** Identificar acciones para recuperar y fortalecer relaciones comerciales deterioradas.
- **Instrucciones:**
 - En grupos de 4, leen un caso donde una empresa pierde confianza con un cliente clave.
 - Debaten estrategias para recuperar la relación y evitar futuras rupturas.
 - Elaboran un plan de 5 pasos para fortalecer la relación.
- **Organización:** Grupos de 4
- **Producto:** Plan escrito y presentación breve
- **Tiempo:** 60 minutos
- **Rol docente:** Facilita, orienta a pensar en comunicación y beneficios mutuos.

Actividad 2: Simulación - "Comunicación efectiva en negociaciones para largo plazo"

- **Objetivo:** Practicar habilidades de comunicación y manejo de conflictos en negociaciones que buscan fortalecer relaciones.
- **Instrucciones:**
 - En parejas, realizan una simulación donde deben negociar ajustes en contrato manteniendo la relación positiva.
 - Un estudiante actúa como proveedor, otro como cliente; luego intercambian roles.
 - Observadores anotan aspectos positivos y oportunidades de mejora en comunicación.
- **Organización:** Parejas y observadores en plenaria
- **Producto:** Informe de observación y reflexión grupal
- **Tiempo:** 40 minutos
- **Rol docente:** Supervisar, dar retroalimentación sobre lenguaje verbal y no verbal, y sugerir técnicas de comunicación asertiva.

Diferenciación

- **Para estudiantes avanzados:** Se les asigna que integren un plan de seguimiento post-negociación para mantener la relación.

- **Para estudiantes con dificultad:** Se les brinda ejemplos concretos de frases y actitudes positivas para facilitar la simulación.

Transición

El docente conecta la importancia de fortalecer relaciones con la necesidad de diseñar un plan estratégico de negociación, que será el enfoque de la siguiente sesión.

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

10 minutos

Síntesis:

Docente: Solicita un resumen grupal en una pizarra: "3 claves para mantener relaciones comerciales a largo plazo".

Reflexión metacognitiva:

Preguntas:

- ¿Qué aprendí sobre la importancia de la comunicación en la negociación?
- ¿Cómo puedo aplicar estas estrategias para fortalecer relaciones en mi trabajo o futuro empleo?
- ¿Qué desafíos puedo prever y cómo los enfrentaré?

Retroalimentación:

Docente: Comentarios orales y escritos sobre aportaciones, reforzando ideas clave.

Transferencia:

Docente: Explica que en la próxima sesión se iniciará el diseño del Plan Estratégico de Negociación.

Tarea:

Docente: Pedir que identifiquen un posible socio comercial para el plan estratégico y recolecten información básica.

Sesión 4: Diseño del Plan Estratégico de Negociación

Fase de Inicio

Tiempo estimado:

10 minutos

Propósito de la sesión:

Docente: Introducir el objetivo de la sesión: diseñar un plan estratégico que integre todo lo aprendido.

Activación de conocimientos previos:

Docente: Pregunta: "¿Qué elementos consideran esenciales para planificar una negociación exitosa?"

Motivación y enganche:

Docente: Presenta un ejemplo breve de un plan estratégico exitoso y sus resultados.

Contextualización:

Docente: Destaca la utilidad práctica del plan a nivel organizacional y personal.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado:

100 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Explica la estructura básica de un Plan Estratégico de Negociación: objetivos, análisis del contexto, estrategias, tácticas, roles, cronograma y evaluación.

Actividad 1: Taller guiado - Elaboración del Plan Estratégico

- **Objetivo:** Aplicar conocimientos para diseñar un plan estratégico de negociación completo.
- **Instrucciones:**
 - Individualmente, cada estudiante utiliza la plantilla entregada para diseñar su plan aplicable a la organización o situación que identificó.
 - El docente guía paso a paso, respondiendo dudas y sugiriendo mejoras.
 - Se promueven preguntas para reflexión: ¿Cuáles son mis objetivos prioritarios? ¿Qué estrategias usaré para reducir concesiones? ¿Cómo mantendré la relación con la contraparte?
- **Organización:** Trabajo individual con tutoría del docente
- **Producto:** Plan Estratégico de Negociación preliminar
- **Tiempo:** 80 minutos
- **Rol docente:** Asesorar individualmente, observar comprensión y brindar retroalimentación inmediata.

Actividad 2: Feedback en parejas

- **Objetivo:** Mejorar el plan mediante retroalimentación colaborativa.
- **Instrucciones:**
 - En parejas, intercambian su plan y ofrecen observaciones constructivas siguiendo una lista de cotejo proporcionada.
 - Discuten ajustes y refinan su plan.
- **Organización:** Parejas

- **Producto:** Plan mejorado
- **Tiempo:** 20 minutos
- **Rol docente:** Supervisar, corregir y motivar diálogo respetuoso y constructivo.

Diferenciación

- **Para estudiantes avanzados:** Se les invita a incluir indicadores de éxito y planes de contingencia en su plan.
- **Para estudiantes con dificultad:** Se ofrece apoyo adicional con ejemplos y acompañamiento más cercano.

Transición

El docente explica que en la próxima sesión se presentarán los planes finales y se realizará una reflexión integradora del curso.

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

10 minutos

Síntesis:

Docente: Solicita que cada estudiante resuma en una frase el valor principal de su plan estratégico.

Reflexión metacognitiva:

Preguntas:

- ¿Cómo integré lo aprendido para diseñar mi plan?
- ¿Qué aspectos debo fortalecer para implementar este plan con éxito?
- ¿Qué me motivó más durante este proceso?

Retroalimentación:

Docente: Comentarios orales y escritos, resaltando logros y sugerencias.

Transferencia:

Docente: Adelanta que en la siguiente sesión se realizará la presentación y evaluación final, consolidando el aprendizaje.

Tarea:

Docente: Revisar y preparar la presentación final del plan para la sesión siguiente.

Sesión 5: Presentación de Planes Estratégicos y Cierre Reflexivo

Fase de Inicio

Tiempo estimado:

10 minutos

Propósito de la sesión:

Docente: Explicar que el objetivo es compartir y evaluar los planes estratégicos diseñados, además de reflexionar sobre todo el proceso de aprendizaje.

Activación de conocimientos previos:

Docente: Pregunta: "¿Qué esperanzas y retos tienen para presentar su plan?"

Motivación y enganche:

Docente: Ofrece un breve ejemplo motivador de un negociador exitoso que usó un plan estratégico.

Contextualización:

Docente: Refuerza la importancia práctica del plan para la vida profesional de los estudiantes.

Fase de Desarrollo**Tiempo estimado:**

90 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Explica criterios claros para la presentación y evaluación colaborativa.

Actividad 1: Presentación de Planes Estratégicos

- **Objetivo:** Comunicar y defender el Plan Estratégico de Negociación diseñado.
- **Instrucciones:**
 - Cada estudiante dispone de 8 minutos para presentar su plan ante el grupo.
 - Los demás estudiantes y el docente toman notas para la retroalimentación.
 - Se promueve preguntas y respuestas al final de cada presentación.
- **Organización:** Plenaria
- **Producto:** Presentación oral y documento entregado
- **Tiempo:** 80 minutos
- **Rol docente:** Modera, evalúa con rúbrica y fomenta un ambiente respetuoso y constructivo.

Diferenciación

- **Para estudiantes con ansiedad:** Permitir uso de notas y apoyo visual.
- **Para estudiantes avanzados:** Incentivar preguntas retadoras para profundizar en el plan.

Transición

El docente prepara la sesión para el cierre reflexivo y entrega de reconocimientos simbólicos.

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

20 minutos

Síntesis:

Docente: Facilita una dinámica de mapa mental colectivo donde se consolidan los aprendizajes clave del curso.

Reflexión metacognitiva:

Preguntas para estudiantes:

- ¿Cómo ha cambiado mi manera de negociar después de este curso?
- ¿Qué competencias desarrollé que me ayudarán en mi vida profesional?
- ¿Qué me quedó pendiente por aprender o practicar?

Retroalimentación:

Docente: Proporciona retroalimentación final personalizada y grupal, destaca fortalezas y áreas de mejora.

Transferencia:

Docente: Invita a aplicar el Plan Estratégico en prácticas o pasantías y a compartir resultados en futuras sesiones o con sus organizaciones.

Tarea final:

Docente: Elaborar un breve informe de autoevaluación y plan de seguimiento personal para mejorar sus habilidades de negociación.

Evaluación

Tipo de evaluación:

- Diagnóstica: Sesión 1, Actividad de análisis del caso inicial para conocer habilidades previas.
- Formativa: Durante todas las sesiones, mediante observación directa, debates, role plays y retroalimentación continua.
- Sumativa: Sesión 5, presentación y defensa del Plan Estratégico de Negociación y autoevaluación final.

Criterios de evaluación:

- Capacidad para identificar y aplicar técnicas avanzadas de negociación (Objetivos 1 y 2).
- Diseño de estrategias efectivas para negociaciones complejas (Objetivo 3).

- Habilidad para proponer acciones que fortalezcan relaciones comerciales duraderas (Objetivo 4).
- Elaboración clara, coherente y aplicable de un Plan Estratégico de Negociación (Objetivo 5).

Instrumentos sugeridos:

- Rúbrica para evaluar presentaciones orales y documentos escritos.
- Lista de cotejo para actividades grupales e individuales.
- Observación directa y notas anecdóticas durante role playing y debates.
- Autoevaluación y coevaluación para fomentar reflexión crítica.

Evidencias de aprendizaje:

- Listas de errores y soluciones en análisis de casos.
- Informes y reflexiones escritas en role plays y debates.
- Plan Estratégico de Negociación finalizado y presentado.
- Informe de autoevaluación y plan personal de mejora.

Enriquecimientos

Inicio - Contextualizar

Contextualización para la Fase de Inicio

Imagina que estás en una tienda tratando de comprar un celular nuevo. Tienes un presupuesto limitado y quieres obtener el mejor precio posible, pero también deseas que el vendedor te ofrezca algunas ventajas como garantía extendida o accesorios sin costo. Esta situación cotidiana es un ejemplo básico de negociación, una habilidad que va mucho más allá de las compras personales y que resulta fundamental en el mundo empresarial y comercial.

En la actualidad, las negociaciones comerciales avanzadas son cruciales para que las empresas puedan mantenerse competitivas, sobre todo en un mercado que cambia rápidamente y donde los clientes exigen cada vez más valor. Por ejemplo, durante el último año, muchas pequeñas y medianas empresas han debido renegociar contratos con proveedores para optimizar costos en medio de la inflación y la incertidumbre económica. Esta realidad muestra la importancia de saber negociar no solo para cerrar acuerdos, sino para construir relaciones sólidas y duraderas que beneficien a ambas partes.

Como estudiantes de educación técnica y tecnológica, probablemente ya hayas estado en situaciones donde has tenido que negociar, ya sea para conseguir mejores condiciones en prácticas profesionales, proyectos o incluso en tu entorno personal. En este curso, aprenderás cómo llevar esas habilidades al siguiente nivel para que puedas enfrentarte a situaciones complejas y de alto impacto con confianza y estrategia. Así, no solo lograrás acuerdos más rentables, sino que también evitarás concesiones innecesarias y fortalecerás tu poder de negociación, preparándote para diseñar planes estratégicos aplicables en cualquier organización.

Al iniciar este aprendizaje, te invitamos a reflexionar sobre cómo una negociación exitosa puede cambiar el rumbo de una empresa o un proyecto, y cómo tú puedes ser el protagonista de esos cambios. Prepárate para desarrollar

habilidades que te darán mayor seguridad, control y capacidad de influencia en tu vida profesional y personal.