



## Programa del Curso Online: Negociación para Emprendedores

### Unidad 1 — Fundamentos modernos de la negociación emprendedora

- Panorama 2025: cliente informado, ciclos de venta cortos, economía de la atención, IA como apoyo comercial.
- Marco Harvard (intereses vs. posiciones, MAAN/BATNA) + mentalidad de crecimiento.
- Propuesta de Valor y Mapa de Intereses (propios y de la contraparte).
- Comunicación y habilidades blandas: escucha activa, preguntas de exploración, rapport.
- Lenguaje no verbal: postura, contacto visual, microexpresiones, congruencia voz-cuerpo.

### Unidad 2 — Planificación, estrategia y alianzas estratégicas

- Plan de negociación en 1 página: objetivo, métricas, concesiones, anclas y variables.
- Estrategias: cooperativa-competitiva, mixta, ZOPA, anclaje ético, escalamiento.
- Alianzas estratégicas: cuándo convienen, due diligence liviano, acuerdos gana-gana.
- Gestión de riesgos: cláusulas, hitos, salidas ordenadas, confidencialidad.
- Comunicación con equipos y partners (briefs claros y acuerdos de servicio).

### Unidad 3 — Cierre de ventas y manejo de objeciones

- Psicología de decisión: aversión a la pérdida, prueba social, principio de autoridad.
- Técnicas de cierre: conclusión, alternativo, prueba, escasez honesta, próximo paso, condicional.
- Objetivas típicas: precio, tiempo, 'lo tengo que pensar', 'ya trabajo con otro'.
- Lenguaje no verbal en el cierre: pausa, inclinación, sonrisa neutral, manos visibles.
- Biblioteca de guiones (WhatsApp, llamada, videollamada, presencial).

### Unidad 4 — Gestión de emociones, conflictos y problemas

- Gestión emocional: auto-regulación, respiración box, pausa táctica.
- Conversaciones difíciles: método Agradecer–Cerrar–Reencuadrar–Proponer próximo paso.
- Resolución de problemas: intereses comunes, criterios objetivos, brainstorming de opciones.
- Señales de riesgo no verbal y cómo intervenir. • Post-negociación: seguimiento, cumplimiento, feedback y escalamiento sano.

