

## Revisión de la Capacidad de Negociación

Si

No

1. Vivimos según el dicho: "No es un pecado no cerrar el trato, pero sí es un pecado tardar mucho en no cerrar el trato", y abordamos cada interacción con una curiosidad genuina.
2. Nuestros métodos revelan resultados **mejores** de los que teníamos en mente antes de la interacción.
3. Tenemos un proceso para evaluar oportunidades falsas.
4. Contamos con un proceso para evitar pérdidas de ganancias por demandas del tipo "tómalo o déjalo".
5. Tenemos un plan para evitar la pérdida de nuestra inversión en entrenamiento de negociación y contamos con un proceso para salir de situaciones difíciles.
6. Tenemos un proceso para "preparar el terreno" antes de una negociación
7. Superamos regularmente nuestros objetivos de negociación trimestrales.
8. Estamos satisfechos de no dejar dinero sobre la mesa.
9. Nunca cedemos a las demandas de los clientes solo para salvar la relación.
10. Siempre pedimos lo que queremos.

Número total de **X** en cada columna

Multiplica el total de la columna **SI** por **10** para obtener tu

**x 10 =**

capacidad de negociación.

**Calcula el promedio del total de tu grupo para ver la capacidad de negociación general de tu equipo.**

\_\_\_\_\_ %

## ¿Estás en contra de mejorar la efectividad de negociación de tu equipo?

¿Cómo se comparan las capacidades de negociación de los miembros de tu equipo entre sí? Dependiendo de cómo hayan puntuado, podría ser el momento de considerar algún entrenamiento en negociación. Ofrecemos tanto entrenamiento en línea para [empresas/equipos](#) como para [individuos](#). Mientras tanto, los siguientes recursos podrían ser útiles.

### Puntuaciones entre 0 y 30%

Tu equipo necesita empezar con lo básico. Los siguientes recursos pueden ayudarles a construir una base:

- Lee ["Rompe la Barrera del No: Negociando como si te fuera la vida en ello"](#), escrito por [Chris Voss](#), CEO de The Black Swan Group.
- Lee ["Ego, Authority, Failure: Using Emotional Intelligence Like a Hostage Negotiator to Succeed as a Leader"](#), escrito por Derek Gaunt, entrenador y coach experto de The Black Swan Group.
- [Suscríbete a nuestro blog](#) para recibir consejos semanales de negociación directamente en tu bandeja de entrada.

### Puntuaciones entre 30 y 80%

Tu equipo tiene algunas habilidades fundamentales, pero estos recursos pueden ayudarles a ser más efectivos.

- Echa un vistazo a nuestro [Entrenamiento para Empresas](#) para ayudar a trabajar junto a tu equipo en el desarrollo de habilidades de negociación.
- Repasa lo que leíste en "Rompe la Barrera del No: Negociando como si te fuera la vida en ello" con nuestra [guía de estudio gratuita](#).

### Puntuaciones entre 80 y 90%

Tu equipo está negociando efectivamente la mayoría del tiempo. Para aquellas situaciones en las que no están cerrando del todo el trato, consulta estos recursos.

- Utiliza nuestro ["Negotiation One Sheet"](#), como se discute en el apéndice de "Rompe la Barrera del No: Negociando como si te fuera la vida en ello", para prepararte para tu próxima negociación.
- Revisa nuestro libro electrónico gratuito, "Rompe la Barrera del No: Negociando Contratos".
- Considera sesiones de coaching uno a uno o en pequeños equipos con un experto en negociación.
- Si ya has tenido entrenamiento en equipo con nosotros, podría ser el momento de un curso de actualización o de aprender habilidades más avanzadas, echa un vistazo a nuestro [Entrenamiento para Empresas](#).

### 100% Score Puntuación del 100%

¡Nadie es perfecto! Incluso los mejores negociadores deberían estar constantemente buscando cómo pueden mejorar.

- Echa un vistazo a nuestros [recursos gratuitos](#), que ofrecen información específica por tema para ayudar a mejorar ciertas áreas dentro de tu estilo de negociación.
- Inscríbete en nuestro [Coaching de Negociación](#). Nuestro coaching de negociación te empareja con un experto de Black Swan para ayudarte a construir una estrategia y acompañarte en cada interacción de tu negociación.