# Checklist de Preparación para Negociaciones Futuras

Sigue esta checklist para asegurarte de que estás listo para enfrentar cualquier negociación. Marca cada ítem conforme lo completes.

## Antes de la Negociación

[ ] Investigar a la otra parte: ¿Quiénes son? ¿Qué quieren?

[ ] Definir objetivos principales y secundarios.

[ ] Determinar límites de concesión y puntos no negociables.

[ ] Preparar argumentos de valor (¿por qué mi propuesta es ideal?).

## Estrategias Durante la Negociación

[ ] Escuchar activamente y tomar notas.

[ ] Usar preguntas abiertas para entender mejor las objeciones.

[ ] Tener opciones de 'gana-gana' listas.

## Seguimiento

[ ] Resumir los acuerdos y enviarlos por escrito.

[ ] Preparar un plan de acción basado en el acuerdo.