# Ejercicios Prácticos para Simulaciones de Negociación

A continuación, se presentan casos prácticos para trabajar en parejas. Cada participante tendrá un rol específico. El objetivo es simular una negociación y luego reflexionar sobre el resultado.

## Caso 1: Negociación con un Cliente Difícil

Escenario: Eres un proveedor de servicios. Tu cliente quiere una reducción del 20% en el precio, pero ya tienes margen ajustado.

Rol A: Cliente exigente, enfocado en bajar costos.

Rol B: Proveedor, buscando mantener el precio o dar valor adicional sin ceder en costos.

## Caso 2: Negociación Interna en un Equipo

Escenario: Dos departamentos deben compartir un presupuesto limitado. Uno necesita financiar un proyecto inmediato; el otro planea usarlo en el próximo trimestre.

Rol A: Representante del equipo que necesita el presupuesto inmediato.

Rol B: Representante del equipo que planea el uso futuro.

## Instrucciones

1. Define tu estrategia antes de negociar.

2. Simula una conversación de 10-15 minutos.

3. Evalúen el resultado:

- ¿Llegaron a un acuerdo?

- ¿Fue un resultado equitativo?

## Hoja de Puntuación

Evalúa las estrategias utilizadas durante la negociación con una escala del 1 al 5 en los siguientes aspectos:

- Claridad de los argumentos presentados.

- Capacidad para manejar objeciones.

- Habilidad para encontrar soluciones 'gana-gana'.