

NEGOCIA PREPARADO

Plantillas *para preparar* tu próxima *negociación.*

Los 4 anexos prácticos del libro

Mapa de intereses · Campo de batalla · Matriz de concesiones · Checklist completo

EXTRAÍDO DEL LIBRO

Negocia preparado. Los 11 pasos para convertirte en un negociador imbatible

Guido Siebiera · Libros de Cabecera · Mayo 2026

Con prólogo de Oriol Segarra, CEO de Uriach

CÓMO USAR ESTOS MATERIALES

Las herramientas que un buen negociador prepara antes de sentarse a la mesa.

Estas son las cuatro plantillas oficiales del libro *Negocia preparado*. No son material de marketing: son las mismas herramientas que Guido usa con sus clientes para preparar negociaciones reales. Funcionan tanto para una operación de M&A multimillonaria como para una conversación con tu jefe sobre una subida salarial.

ANEXO II**Mapa de Intereses**

Una plantilla visual para clasificar los intereses de ambas partes en tres categorías: comunes, en conflicto y complementarios. Te obliga a entender qué motiva realmente a la otra parte antes de hablar de cifras.

ANEXO III**Campo de Batalla**

Una rejilla para definir, asunto por asunto, tu resultado ideal, tu objetivo realista y tu línea roja innegociable. La diferencia entre los buenos y los malos negociadores está en la disciplina con la que llenan esta plantilla.

ANEXO IV**Matriz de Concesiones**

Lo que puedes ofrecer y lo que vas a pedir, valorado en dos columnas: tu coste y el valor para la otra parte. Sirve para identificar concesiones de bajo coste y alto valor — el corazón de cualquier acuerdo creativo.

ANEXO V**Checklist Fast-Track**

Las preguntas que cualquier preparación seria debe responder antes de la reunión: situación, intereses, asuntos, ZOPA, BATNA, primera oferta y argumentos. Los pasos marcados **IAGen** son ideales para trabajar con IA.
































ANEXO II

Plantilla del mapa de intereses

Sus intereses	Nuestros intereses	En conflicto Comunes Complementarios
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ANEXO III

Plantilla del campo de batalla

Linea roja										
										
Objetivo										
Resultado ideal										
Asunto	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

SITUACIÓN

A1. Contexto de la negociación

¿Cuál es el contexto de esta negociación? ¿Qué aspectos externos influyen en esta negociación?

A2. Aspectos culturales

¿Cuál es el background de los representantes de la otra parte respecto a: estilo de comunicación, actitud hacia el tiempo, distancia de poder, relaciones vs. tarea y conflicto y riesgo?

A3. Inventario de información

¿Qué sabemos hasta hoy sobre la otra parte?

A4. Información que falta

IAGen

¿Qué tenemos que preguntarle a la otra parte en la primera reunión?

A5. Analizar tipo de situación

¿En qué tipo de situación estamos? ¿Qué importancia tienen para ambas partes las cuestiones en juego en esta negociación? ¿Tendremos una relación con la otra parte después del trato?

A6. Uso de agentes

IAGen

¿Deberíamos utilizar un agente para que nos ayude a negociar? ¿Cuáles son las ventajas y las desventajas?

A7. Historia de la negociación

¿Cuál es la historia de esta negociación hasta hoy? ¿Cuántas reuniones hemos tenido y con quién? ¿Qué hemos acordado hasta ahora? ¿Cuáles son los puntos aún abiertos más importantes?

A8. Último contacto (FT)

¿Qué pasó y qué se acordó durante nuestro último contacto con la otra parte?

B1. Nuestros intereses institucionales (FT)

¿Cuáles son los intereses que perseguimos con esta negociación?

► ANEXO V. Checklist para negociar preparado

B2. Nuestra gente

¿Quién más está involucrado en nuestro lado? ¿Cuáles son las relaciones jerárquicas oficiales y no oficiales entre estas personas? ¿Quién de nosotros toma la decisión final?

B3. Nuestros intereses personales (FT)

¿Cuáles son los intereses personales de nuestra gente involucrada?

C1. Su gente involucrada

¿Quiénes son las personas del otro lado? ¿Cuáles son las conexiones jerárquicas oficiales y no oficiales entre estas personas? ¿Quiénes son los que toman las decisiones finales?

C2. Canales de comunicación

¿Quién de nuestro equipo debe comunicarse con quién de la otra parte? ¿Qué herramientas se deben utilizar para comunicarse con cada una de las personas involucradas? ¿Cuándo y con quién nos deberíamos reunir en persona? ¿Hay situaciones en las que una carta tradicional sería útil?

C3. Sus intereses institucionales (FT)

¿Cuáles son los intereses que su organización persigue con esta negociación?

C4. Sus intereses personales (FT)

¿Cuáles son los intereses personales de sus personas involucradas?

IAGen

MAPA DE INTERESES

D1. Intereses comunes

IAGen

¿En qué partes del acuerdo que estamos negociando podríamos tener los mismos intereses?

D2. Intereses en conflicto

¿En qué parte del acuerdo que estamos negociando podríamos tener intereses en conflicto?

D3. Intereses sinérgicos

IAGen

¿En qué parte del acuerdo que estamos negociando podríamos tener intereses sinérgicos?

E1. Identificar asuntos (FT)

IAGen

¿Cuáles son los diferentes asuntos que estamos negociando? ¿Qué importancia (3 = muy importante; 2 = importante; 1 = menos importante) tiene cada uno de estos asuntos?

E2. Nuestros resultados ideales

¿Cuáles serían nuestros resultados ideales para cada asunto?

E3. Nuestros stretch goals

¿Cuáles son nuestros objetivos ambiciosos para cada asunto?



E4. Nuestras líneas rojas (FT)

¿Cuáles son nuestras líneas rojas para cada asunto?

E5. Nuestros tres escenarios atractivos

¿Cuáles serían los tres escenarios como combinación de nuestros objetivos específicos para un acuerdo atractivo?

E6. Anticipar sus objetivos específicos

IAGen

¿Cuáles podrían ser sus objetivos específicos para cada tema?

F1. Nuestro rango de asentimiento

¿Cuál es nuestro resultado ideal? ¿Cuál es nuestro punto objetivo (PO)? ¿Cuál es nuestro Walk Away Point (WAP)? ¿Cuál debería ser nuestro punto de apertura (PA)?

F2. Su rango de asentimiento

IAGen

¿Cuál podría ser su resultado ideal? ¿Cuál podría ser su punto objetivo (PO)? ¿Cuál podría ser su Walk Away Point (WAP)? ¿Cuál podría ser su punto de apertura (PA)?

► ANEXO V. Checklist para negociar preparado

ZOPA

F3. Reflexionar si hay ZOPA positiva

¿Crees que existe una **Z**ona de **P**osible **A**cuerto (ZOPA) positiva (= el precio máximo del comprador es más alto que el precio mínimo del vendedor)? En caso afirmativo, ¿qué amplia es esta zona?

IAGen

F4. Crear ZOPA positiva

Si no existe una ZOPA positiva, ¿qué podríamos hacer para crear una?

MATRIZ DE CONCESIONES

G1. Nuestra parte de la matriz de concesiones

IAGen

¿Qué concesiones estamos dispuestos a ofrecer? ¿Cuál es el coste para nosotros de estas concesiones? ¿Cuál es el valor para la otra parte?

G2. Su parte de la matriz de concesiones

IAGen

¿Qué concesiones podríamos pedir a la otra parte? ¿Cuál sería el coste para ellos de estas concesiones? ¿Cuál sería el valor para nosotros?

ALTERNATIVAS / BATNA

H1. Nuestras alternativas a un acuerdo (FT)

IAGen

¿Qué alternativas tenemos al acuerdo que estamos negociando con la otra parte?

H2. Nuestro BATNA

¿Cuál es la mejor alternativa que tenemos al acuerdo que estamos negociando con la otra parte (BATNA)?

H3. Mejorar nuestro BATNA

IAGen

¿Cómo podríamos mejorar nuestro BATNA? ¿Qué podríamos hacer fuera de la conversación actual?

H4. Sus alternativas a un acuerdo (FT)

IAGen

¿Qué alternativas tiene la otra parte al acuerdo que estamos negociando?

H5. Su BATNA

IAGen

¿Cuál es la mejor alternativa para la otra parte al acuerdo que estamos negociado (BATNA) y por qué?

H6. Empeorar su BATNA

IAGen

¿Cómo podríamos empeorar su BATNA? ¿Qué podríamos hacer fuera de la conversación actual?

I1. Sus amenazas potenciales

IAGen

¿Cuáles son las posibles amenazas de la otra parte y cómo podríamos reaccionar ante ellas?

I2. Nuestras amenazas potenciales

IAGen

¿Con qué amenazas podríamos intentar influir a la otra parte y cuáles podrían ser sus reacciones?

J1. Primera oferta / Siguiendo oferta (FT)

IAGen

¿Cuál debería ser nuestra primera oferta? ¿O en el caso en que ya estamos... cuál debería ser nuestra siguiente oferta?

K1. Nuestros argumentos (FT)

IAGen

¿Qué argumentos queremos utilizar para explicar nuestra posición? ¿Cuál sería la mejor manera de presentar estos argumentos?

K2. Sus posibles argumentos

IAGen

¿Cuáles podrían ser los argumentos de la otra parte? ¿Cómo podríamos invalidar estos argumentos?

► ANEXO V. Checklist para negociar preparado

SIGUIENTE CONTACTO

IAGen

L1. Pequeños obsequios

¿Qué pequeños obsequios, como café y magdalenas, podríamos llevar a la próxima reunión para crear una atmósfera positiva?

L2. Pequeña concesión

¿Con qué pequeña concesión podríamos iniciar la próxima reunión para utilizar la norma social de la reciprocidad?

IAGen

L3. Rompehielos

¿Cómo podríamos romper el hielo al comienzo de la próxima reunión?

IAGen

L4. Caerles bien

¿Qué similitudes podríamos tener con los representantes de la otra parte para establecer alguna conexión personal? ¿Cómo vemos el estado de ánimo de la otra parte y cómo nos podemos adaptar a él? ¿Qué halagos se nos ocurren para los representantes de la otra parte, no para los activos que queremos comprar?

IAGen

L5. Aspectos adicionales para la siguiente reunión

¿Qué aspectos adicionales tenemos que preparar para la siguiente reunión?

PREPARACIÓN FAST TRACK

A8. Último contacto

¿Qué pasó y qué se acordó durante nuestro último contacto con la otra parte?

C1. Nuestros intereses institucionales

¿Cuáles son los intereses de nuestra organización que perseguimos con esta negociación?

C3. Nuestros intereses personales

¿Cuáles son los intereses personales de nuestra gente involucrada?

IAGen

D3. Sus intereses institucionales

¿Cuáles son los intereses que su organización persigue con esta negociación?

IAGen

D4. Sus intereses personales

¿Cuáles son los intereses personales de sus personas involucradas?

IAGen

B1. Identificar asuntos

¿Cuáles son los diferentes asuntos que estamos negociando? ¿Qué importancia (3 = muy importante; 2 = importante; 1 = menos importante) tiene cada uno de estos asuntos?

B4. Nuestras líneas rojas

¿Cuáles son nuestras líneas rojas para cada asunto?

IAGen

G1. Nuestras alternativas a un acuerdo

¿Qué alternativas tenemos al acuerdo que estamos negociando con la otra parte?

IAGen

G4. Sus alternativas a un acuerdo

¿Qué alternativas tiene la otra parte al acuerdo que estamos negociando?

► ANEXO V. **Checklist para negociar preparado**

J1. Primera oferta

IAGen

¿Cuál debería ser nuestra primera oferta?

K1. Nuestros argumentos

IAGen

¿Qué argumentos queremos utilizar para explicar nuestra posición? ¿Cuál sería la mejor manera de presentar estos argumentos?

“L5”. Siguiendo contacto

IAGen

¿Qué tenemos que preparar para el siguiente encuentro?

SI HAS LLEGADO HASTA AQUÍ

El libro completo *te interesa.*

Estas plantillas son la parte ejecutable del método. En el libro completo encontrarás los once capítulos que explican cómo usarlas en negociaciones reales: ejemplos de M&A, vivienda, sucesión familiar, conflictos laborales, conversaciones difíciles. Y la integración paso a paso con inteligencia artificial generativa.

CONSEGUIR EL LIBRO

librosdecabecera.com · librerías · Amazon

EDITORIAL

Libros de Cabecera

Mayo 2026 · ISBN 979-13-991114-6-0 · Aprox. 150 páginas

Más información, masterclasses y eventos: www.negociapreparado.com

© 2026 Siebiera y Asociados, S.L. · Calle Júcar 1A, 28250 Torreldones, Madrid