INMERTECH
INMERSIVE LEARNING

NEGOCIACIÓN IA

Negociar cuando la otra parte también juega.

Una experiencia con IA generativa para entrenar negociación estratégica, escucha, persuasión, preparación y construcción de acuerdos sostenibles.

✧ SIMULADOR IA GENERATIVA · INMERTECH





Una negociación real nunca responde exactamente como esperabas

Puedes llegar con un plan. Pero la otra parte puede romper tu guion en cualquier momento.

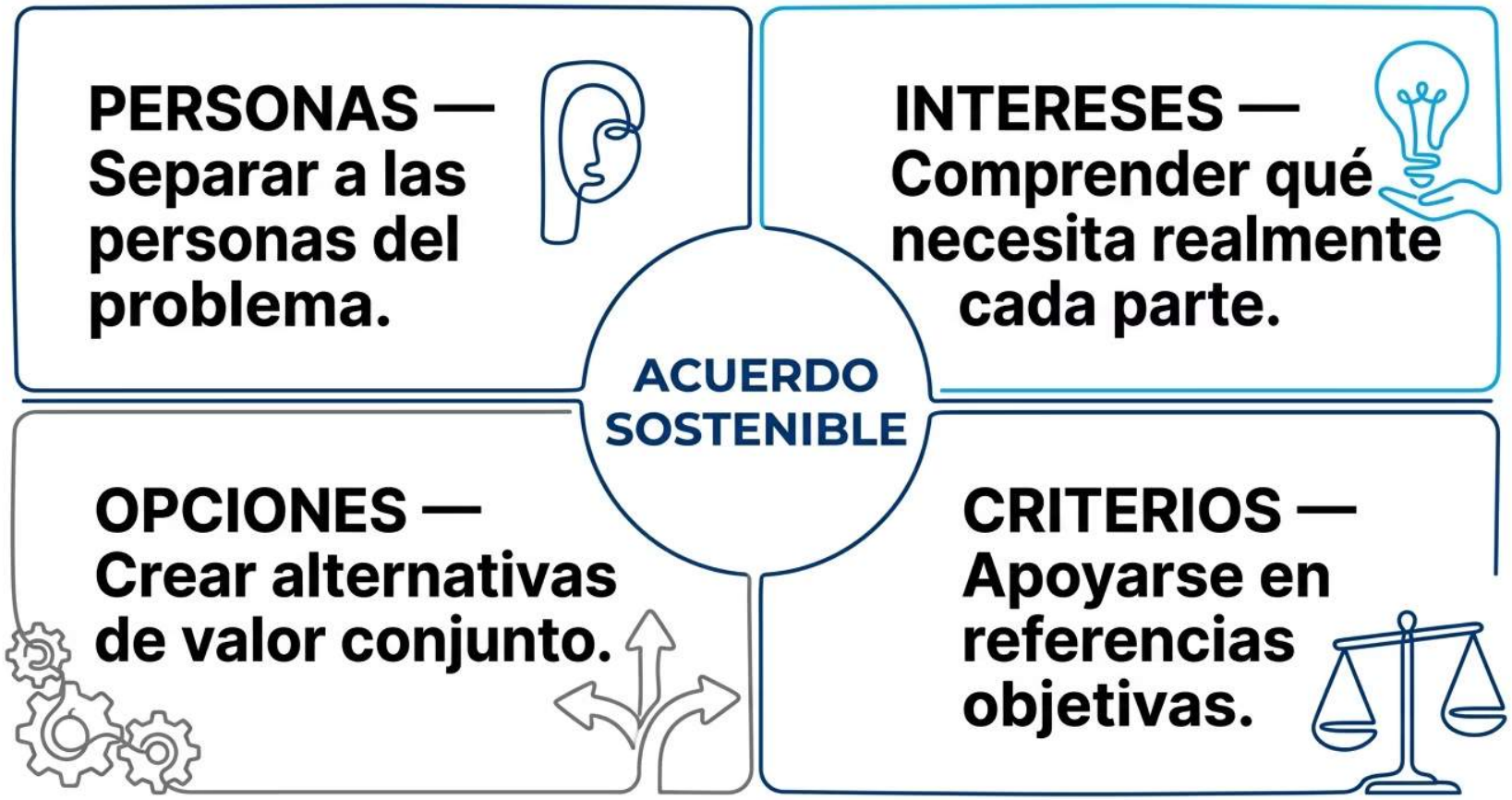
NEGOCIAR ES ADAPTARSE SIN PERDER LA ESTRATEGIA

La otra parte puede:

- PRESIONAR
- RESISTIRSE
- CAMBIAR DE POSICIÓN
- OCULTAR INTERESES
- NUEVA INFORMACIÓN
- ROMPER EL GUION

Negociar intereses, no posiciones

El programa trabaja cuatro principios del Modelo Harvard — el marco conceptual explícito del simulador.



El Modelo Harvard constituye el marco conceptual explícito del simulador.



Porque la otra parte debe poder responder

¿Por qué IA Generativa?

FIRME

Mantiene posiciones con firmeza y presiona sistemáticamente.

COOPERATIVO

Busca soluciones conjuntas y valora la relación.

EVASIVO

Evita compromisos directos y oculta sus intereses reales.

EMOCIONAL

Reacciona intensamente al contexto y al tono del interlocutor.

La IA interpreta perfiles que reaccionan en tiempo real al estilo, los argumentos y las concesiones del participante. **Cada negociación toma un camino diferente.**

Preparar. Negociar. Observar. Reajustar.

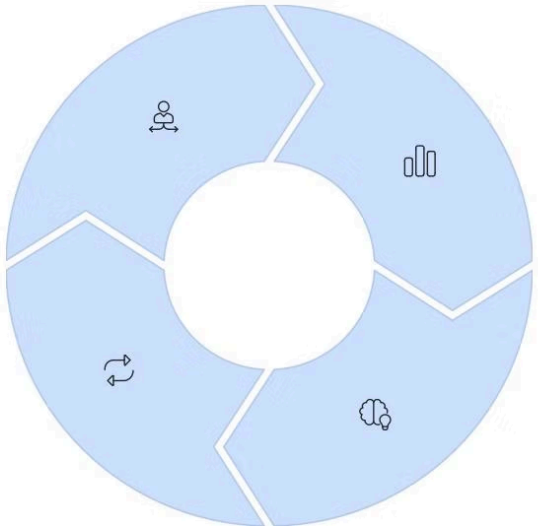
La estrategia se aprende cuando se enfrenta a la realidad.

DECIDIR

No analizas decisiones ajenas. **Tomas las tuyas.**

COMPROBAR

No observas un mercado. **Compites en él.**



VOLVER A DECIDIR

Cada ciclo refuerza el criterio directivo.

APRENDER

No recibes respuestas. **Experimentas consecuencias.**

CONTEXTO

Inmersión en el escenario empresarial y los actores clave.

PREPARACIÓN

Definición de objetivos, límites, MAAN y estrategia.

CONVERSACIÓN

Diálogo real con el interlocutor IA en tiempo real.

REACCIÓN IA

El perfil IA responde dinámicamente a cada movimiento.

DECISIÓN

El participante elige su siguiente movimiento estratégico.

ACUERDO

Cierre y evaluación de la calidad del acuerdo alcanzado.

FEEDBACK

Análisis de las cinco dimensiones y transferencia al puesto.

Lo que evalúa el simulador

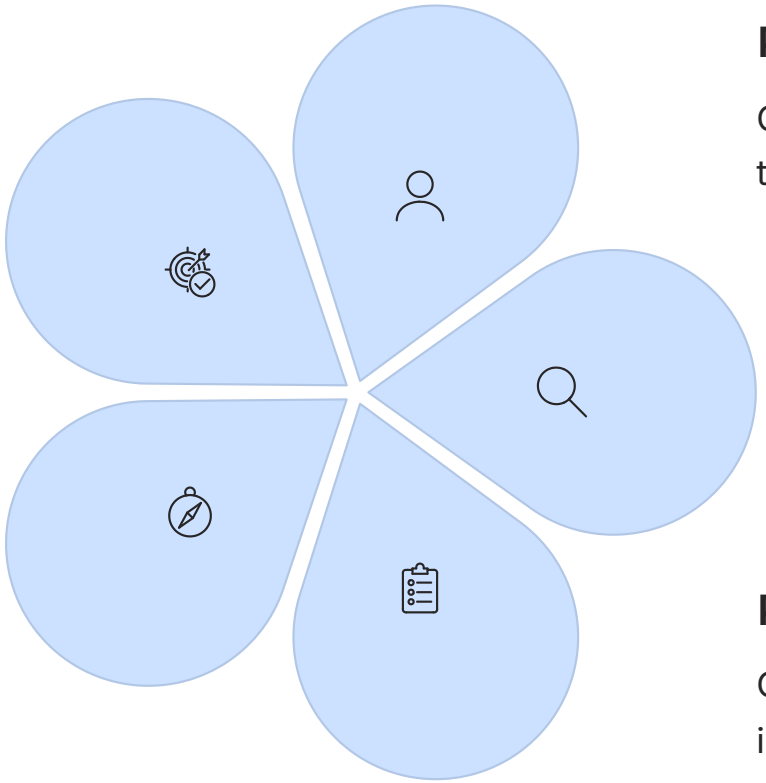
Cinco dimensiones de la negociación efectiva — definidas expresamente en el simulador IA de Negociación.

RESULTADOS

Acuerdos eficaces, sostenibles y de beneficio mutuo.

GESTIÓN ESTRATÉGICA

Anticipar, adaptar y mantener la visión global.



RELACIONES

Confianza, credibilidad y gestión de tensiones.

DIAGNÓSTICO

Posiciones, intereses y criterios objetivos.

PREPARACIÓN

Objetivos, límites, MAAN y estrategia de influencia.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA — el centro de las cinco dimensiones.

DIMENSIÓN 1

RESULTADOS

Llegar a un acuerdo no siempre significa negociar bien

La IA permite observar la capacidad real para crear valor, proteger intereses y alcanzar acuerdos que se sostengan en el tiempo. La dimensión Resultados evalúa acuerdos eficaces, sostenibles y de beneficio mutuo, equilibrando rentabilidad y valor relacional.

CREAR VALOR

Ampliar el espacio de acuerdo más allá de las posiciones iniciales.

PROTEGER INTERESES

Defender lo que realmente importa sin ceder en lo esencial.

ALCANZAR ACUERDOS

Cerrar con criterio, no por agotamiento o presión.

SOSTENER LA RENTABILIDAD

Acuerdos que resisten el paso del tiempo y la revisión.

EVITAR SOLUCIONES FRÁGILES

Identificar y rechazar acuerdos que generan conflicto futuro.

RESULTADO

+

SOSTENIBILIDAD

El verdadero indicador de una negociación bien ejecutada no es solo el acuerdo alcanzado, sino su calidad y durabilidad.

DIMENSIÓN 2

RELACIONES — El acuerdo termina. La relación puede continuar.

Durante la negociación se pone a prueba la capacidad de mantener relaciones colaborativas bajo presión. La propuesta incorpora expresamente esta dimensión como indicador de madurez negociadora.

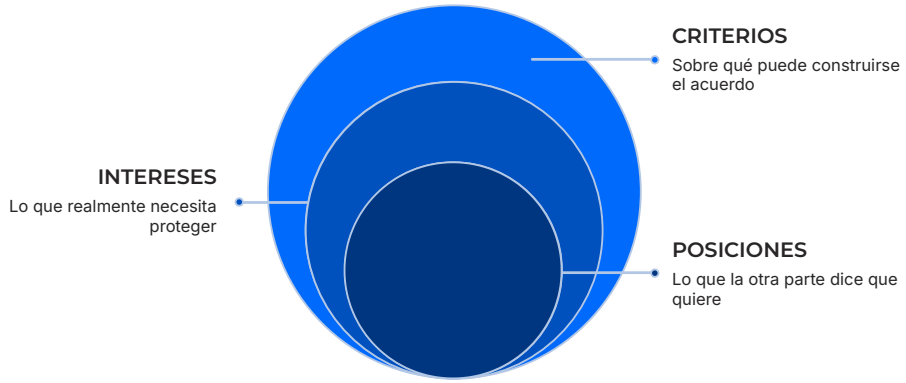
CONFIANZA Generar credibilidad desde el primer intercambio.	**CREDIBILIDAD** Sostener coherencia entre lo que se dice y lo que se hace.	**RESPETO** Mantener el tono incluso cuando la tensión aumenta.
GESTIÓN DE TENSIONES Desactivar conflictos sin perder el objetivo.	**COLABORACIÓN** Construir soluciones que ambas partes puedan defender.	

> **NO GANAR HOY PARA PERDER MAÑANA**

DIMENSIÓN 3

DIAGNÓSTICO — Detrás de una posición hay información

La dimensión Diagnóstico evalúa la capacidad del participante para leer más allá de lo que la otra parte declara. Negociar mejor empieza por comprender mejor.



CRITERIOS

Referencias objetivas sobre las que construir el acuerdo. El terreno común.

INTERESES

Lo que realmente necesita proteger la otra parte. La motivación real.

POSICIONES

Lo que la otra parte dice que quiere. El punto de partida visible.

DIMENSIÓN 4

PREPARACIÓN — Gran parte de la negociación ocurre antes de empezar

La preparación y el MAAN forman parte expresamente de la propuesta. Entrar con alternativas cambia el poder negociador.

OBJETIVO

Definir qué resultado se considera un éxito real.

LÍMITES

Establecer hasta dónde se puede ceder sin comprometer el resultado.

PRIORIDADES

Ordenar los elementos de la negociación por importancia real.

INTERESES

Anticipar qué necesita realmente la otra parte.

MAAN

Mejor alternativa si no se alcanza un acuerdo. El ancla del poder negociador.

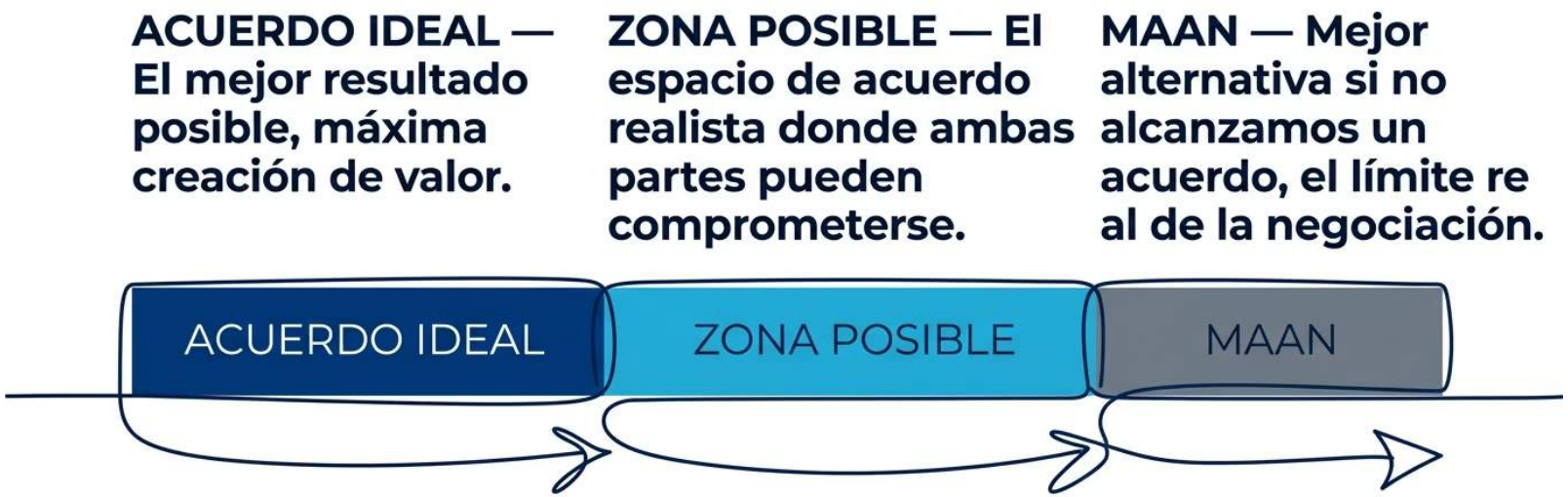
ESTRATEGIA DE INFLUENCIA

Cómo presentar argumentos, concesiones y propuestas.

ENTRAR CON ALTERNATIVAS CAMBIA TU PODER NEGOCIADOR — quien conoce su MAAN negocia con más criterio y menos ansiedad.

MAAN — ¿Qué harás si no hay acuerdo?

El MAAN (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado) es el concepto más poderoso de la preparación. Quien conoce su alternativa negocia con más criterio.



ACUERDO IDEAL

El mejor resultado posible. Define la ambición de partida y orienta la estrategia inicial.

ZONA POSIBLE

El espacio de acuerdo realista. Donde se construyen los compromisos duraderos.

MAAN

Mejor alternativa si no hay acuerdo. El límite real que define el poder negociador.

DIMENSIÓN 5

GESTIÓN ESTRATÉGICA

Negociar no es defender el plan inicial hasta el final

La dimensión Gestión Estratégica mide la capacidad para anticipar escenarios y adaptar el enfoque manteniendo la visión global de la organización. La IA obliga a tomar decisiones reales bajo condiciones cambiantes.



ANTICIPAR

Prever movimientos antes de que ocurran.



LEER EL ESCENARIO

Interpretar señales y cambios en tiempo real.



ADAPTAR EL ENFOQUE

Ajustar la táctica sin perder el objetivo.



ELEGIR CUÁNDO CEDER

Conceder con criterio, no por presión.



PROTEGER LA VISIÓN GLOBAL

Mantener coherencia estratégica en cada decisión.

FLEXIBILIDAD TÁCTICA + COHERENCIA ESTRATÉGICA



CASO DE SIMULACIÓN

Bienvenido a Sevillagro

Empresa líder del sector agroalimentario en un contexto de expansión internacional, tensiones comerciales y presión por rentabilidad. Los participantes asumen el rol de **consultores del área de Grandes Clientes** y afrontan negociaciones con directivos y clientes clave.

Esta es la historia definida en el simulador actual.

Los participantes negocian como consultores internos, no como vendedores. El contexto exige criterio estratégico, no solo habilidad comercial.

EXPANSIÓN INTERNACIONAL

Nuevos mercados, nuevas reglas de negociación y nuevos interlocutores culturales.

TENSIONES COMERCIALES

Conflictos de interés entre áreas, clientes y proveedores estratégicos.

PRESIÓN POR RENTABILIDAD

Cada acuerdo debe sostenerse financieramente y relacionalmente.

El mismo enfoque no funciona con todo el mundo

La IA puede adoptar perfiles negociadores distintos en cada simulación. Estos perfiles forman parte expresamente de la historia de Sevillagro.

COMPETITIVO

Busca ventaja y presiona sistemáticamente. Interpreta la concesión como debilidad.

EMPÁTICO

Valora la relación y la comprensión mutua. Responde bien a la escucha activa.

RÍGIDO

Protege sus posiciones con firmeza. Difícil de mover sin criterios objetivos.

EMOCIONAL

Reacciona intensamente al contexto y al tono. El clima importa tanto como el contenido.

ADAPTAR SIN PERDER EL OBJETIVO



Antes de repartir, explorar

El mejor acuerdo puede no estar entre las propuestas iniciales. La propuesta trabaja expresamente la creación de valor conjunto y la visión colaborativa de largo plazo.



QUÉ QUIERO YO

Mis intereses reales, más allá de la posición declarada.

QUÉ PODEMOS INTERCAMBIAR

Elementos con diferente valor para cada parte — la fuente del acuerdo creativo.

QUÉ QUIERE EL OTRO

Sus intereses reales, descubiertos a través de la escucha y el diagnóstico.

↓ **NUEVAS OPCIONES** — El espacio de acuerdo ampliado que ninguna de las partes había contemplado al inicio.

Cuando aumenta la tensión, aparece el verdadero estilo negociador

Entrenar la toma de decisiones bajo presión forma parte de los objetivos definidos del programa. La presión no debería decidir por ti.



MANTENER SERENIDAD Y CRITERIO

La IA puede introducir:

URGENCIA

Plazos que comprimen el tiempo de decisión y elevan la presión.

DISCREPANCIA

Contradicciones que obligan a recalibrar la posición.

PRESIÓN ECONÓMICA

Condiciones financieras que tensionan el margen de acuerdo.

RESISTENCIA

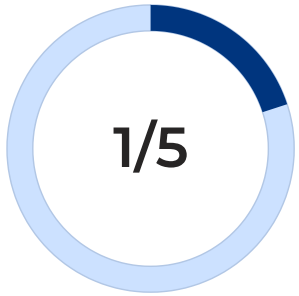
Bloqueos que requieren creatividad y paciencia estratégica.

CONCESIONES

Movimientos de la otra parte que exigen respuesta inmediata y calibrada.

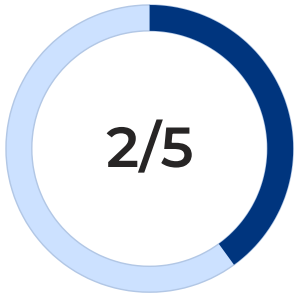
No evaluamos únicamente si hubo acuerdo

La experiencia analiza las cinco dimensiones y permite revisar decisiones, calidad del acuerdo y equilibrio resultado–relación.



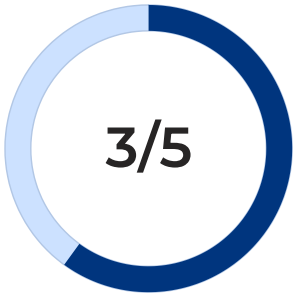
RESULTADOS

Calidad y sostenibilidad del acuerdo alcanzado.



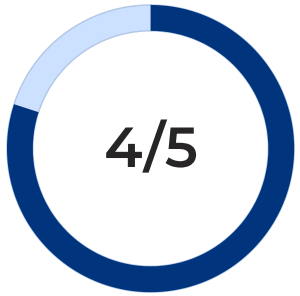
RELACIONES

Gestión del vínculo durante el proceso negociador.



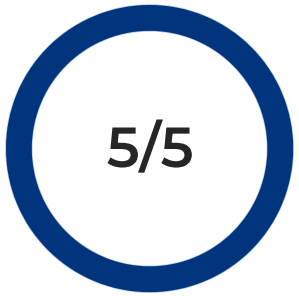
DIAGNÓSTICO

Lectura de posiciones, intereses y criterios.



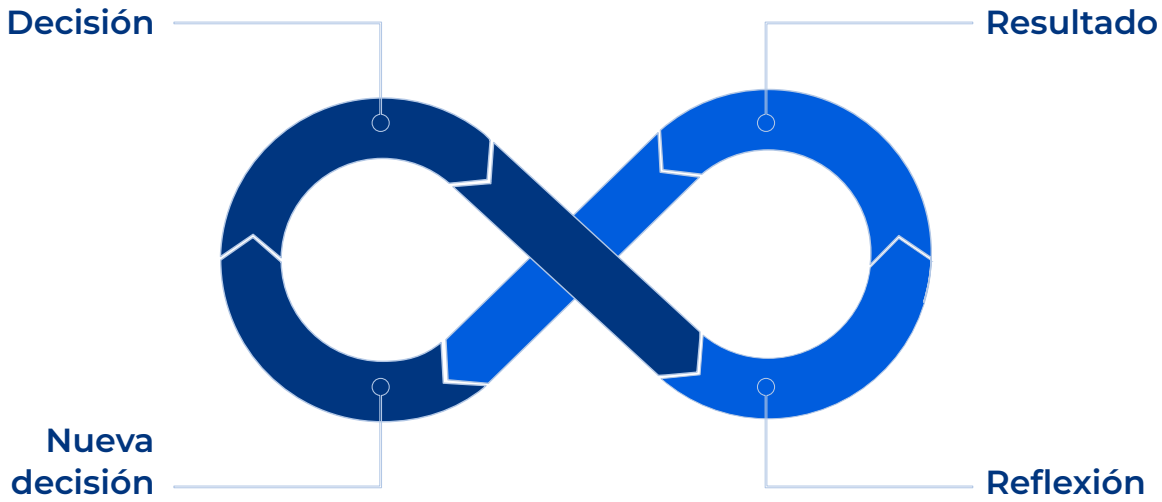
PREPARACIÓN

Definición de objetivos, límites y MAAN.



GESTIÓN ESTRATÉGICA

Adaptación táctica con coherencia estratégica.



↓ FEEDBACK PARA LA SIGUIENTE NEGOCIACIÓN

Negociación real en un entorno seguro

2h

Duración total

Sesión completa de simulación y feedback.

20

Participantes máx.

Presencial o en formato remoto.

5

Fases de la sesión

Estructura pedagógica completa.

Estructura de la sesión

01

Introducción Modelo Harvard

Marco conceptual y principios de la negociación basada en intereses.

02

Módulo de Simulación 1

Primera negociación con el interlocutor IA generativa.

03

Plenario + Feedback

Análisis colectivo de decisiones y resultados.

04

Módulo de Simulación 2

Segunda negociación con perfil y contexto diferente.

05

Plenario + Transferencia

Conclusiones y plan de aplicación al puesto.

La experiencia incluye

- **Facilitador Senior**
- **Carpeta del Participante**
- **Material de lectura previa**
- **Evaluación cuantitativa y cualitativa**
- **Informe Final**

INMERTECH
INMERSIVE LEARNING

Inversión

Taller + Simulador IA Generativa de Negociación + evaluación y análisis de resultados.

€ _____

No incluye IVA del 21 %.

Para más información o para solicitar una demostración, contacte con el equipo INMERTECH.

La inversión incluye

- Diseño de la acción
- Introducción al Modelo Harvard
- Configuración del simulador IA
- Carga de participantes
- Acceso a plataforma
- Dos módulos de simulación
- Facilitación Senior
- Plenarios y feedback
- Evaluación cuantitativa y cualitativa
- Informe final