

Actividad Práctica

Objetivo: Crear un micro-flujo de trabajo en Monday.com para estructurar la preparación y el seguimiento de una negociación importante, aplicando los conceptos de BATNA e Intereses.

Configuración (3 Minutos)

1. Crea un Nuevo Tablero:

- Ve a tu espacio de trabajo y haz clic en **"Agregar"** o **"Nuevo Tablero"**.
- Nómbralo: **"NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA - [Proyecto/Cliente]"**
- Selecciona la opción **"Empezar desde cero"** (o usa una plantilla simple de "Gestión de Tareas" si lo prefieres).

2. Define las Listas (Grupos):

- Renombra los grupos por defecto a las etapas clave de la negociación:
 - **Grupo 1:** 1. FASE DE PREPARACIÓN Y ANÁLISIS
 - **Grupo 2:** 2. PUNTOS CLAVE A NEGOCIAR
 - **Grupo 3:** 3. ACUERDO PRELIMINAR / SEGUIMIENTO

Tareas y Estructura (4 Minutos)

1. Crea Items de Preparación (Grupo 1):

Agrega dos ítems clave para el análisis estratégico:

- **Ítem 1:** Definición de Intereses Propios y Oponente
- **Ítem 2:** Cálculo de BATNA y Punto de Ruptura (ZOPA)

2. Añade Columnas de Análisis:

Haz clic en **"+"** para añadir las siguientes columnas en tu tablero:

- **Columna de Estado:** Nómbrala **Prioridad** (Configura etiquetas: Alta, Media, Baja).
- **Columna de Personas:** Nómbrala **Responsable de Análisis** (Asígnate a ti mismo).
- **Columna de Archivo:** Para adjuntar informes de soporte.

- **Columna de Números:** Nómbrala Valor BATNA (\$) (Para el Ítem 2).

Automatización (3 Minutos)

Establecer una regla simple para asegurar que el equipo no olvide definir el BATNA antes de pasar a la acción.

1. Crea una Automatización:

- Haz clic en el botón **"Automatizar"** en la parte superior del tablero.
- Selecciona **"Crear automatización personalizada"** o busca una receta similar a:
 - Cuando el estado [Prioridad] cambie a [Alta], notificar a [Persona] para que revise la documentación del [Ítem]

2. Configura la Regla (Ejemplo):

- **Cuando esto suceda:** Cuando la columna Prioridad
- **Cambie a:** Alta
- **Hacer esto:** Notificar a [Persona] y escribe un mensaje: *"¡ALERTA! Esta negociación es de alta prioridad. Por favor, asegúrate de que el BATNA y la ZOPA estén claros antes de la reunión."*
- Guarda la automatización.

Resultado: Acabas de crear un entorno digital donde puedes colaborar, clasificar la importancia de las negociaciones y automatizar recordatorios críticos para asegurar una preparación rigurosa, siguiendo los principios de la negociación avanzada.