

Herramienta Digital

Monday.com se presenta como un **Sistema Operativo de Trabajo (Work OS)**, lo que significa que es una plataforma muy flexible y visual diseñada para gestionar cualquier tipo de proyecto, proceso o flujo de trabajo, superando la función de un simple gestor de tareas.

Es ideal para la negociación avanzada porque centraliza la estrategia, el análisis y la colaboración del equipo negociador.

Es un software modular y altamente personalizable que utiliza una estructura de bases de datos visuales, llamadas **Tableros**, para organizar la información. Permite a los equipos crear sus propias aplicaciones de gestión sin necesidad de código.

¿Cómo funciona la Negociación Avanzada?

Monday.com no negocia por ti, pero proporciona el **marco estratégico, analítico y colaborativo** para ejecutar negociaciones complejas con rigor.

A. Preparación Estratégica y Análisis

- **Tableros y Columnas Personalizables:** Crear un tablero (ej. "Pipeline de Negociación Estratégica"). Las filas son las negociaciones (o los puntos clave de una negociación). Las columnas se adaptan a las métricas de negociación:
 - **Columnas Numéricas y de Fórmula:** Cruciales para el análisis. Puedes crear una columna para el **Costo de la Alternativa (BATNA)**, otra para el **Punto de Ruptura (Walkaway Point)** y usar una columna de **Fórmula** para calcular el **Valor Creado** en tiempo real.
 - **Columnas de Enlace/Archivo:** Almacena informes de *due diligence*, análisis de mercado, o la documentación del contrato.
- **Dashboards e Informes:** Los líderes de la negociación pueden consolidar datos de múltiples negociaciones en un solo **Dashboard**. Esto permite:
 - Visualizar el **riesgo** por negociación o la **carga de trabajo** del equipo legal/financiero.
 - Crear **Gráficos** para comparar el precio objetivo vs. el precio real de cierre en tiempo real.

B. Colaboración y Transparencia del Equipo

- **Colaboración en Contexto:** Toda la comunicación ocurre dentro de la tarjeta de negociación. Esto elimina la necesidad de buscar correos electrónicos. Puedes adjuntar grabaciones de reuniones (a través de integraciones) y dejar notas sobre la psicología del negociador contrario.
- **WorkDocs:** Permite que el equipo co-crea documentos de estrategia, como el **resumen de los intereses mutuos (Mapa de Intereses)**, directamente en la plataforma, antes de entrar a la sala de negociación.
- **Vista de Cronograma (Gantt) y Kanban:**
 - La **vista de Cronograma/Gantt** te ayuda a planificar las negociaciones con fechas de vencimiento estrictas, mostrando dependencias entre las tareas de preparación ("No se puede enviar la Propuesta A hasta que el Legal apruebe el riesgo B").
 - La **vista Kanban** muestra visualmente el progreso de la negociación (ej. "Contacto Inicial" → "Intercambio de Propuestas" → "Resolución de Impasses" → "Cerrado Ganado/Perdido").

C. Automatización del Flujo de Trabajo (Aceleración del Cierre)

Las automatizaciones avanzadas son vitales para reducir la fricción en el proceso de cierre (post-negociación):

- **Notificaciones Clave:** Cuando el estado de la negociación cambie a "Punto de Ruptura Riesgoso", notificar inmediatamente al Director (persona) y enviar un correo electrónico al Analista para que prepare una nueva alternativa (BATNA).
- **Transición de Proceso:** Cuando la tarjeta cambie a "Acuerdo Preliminar", crea automáticamente un elemento en el tablero del Legal (integración) con la columna "Tipo de Contrato" marcada como 'Urgente'.

3. ¿Cómo acceder a Monday.com?

Monday.com es una herramienta basada en la web (en la nube) con aplicaciones para escritorio y móviles.

1. Plataforma Web:

- Visita [monday.com](https://monday.com/lang/es/?utm_medium=viktoriiavchenko5219&utm_source=partner&utm_campaign=partnerstack&pscd=try.monday.com&ps_partner_key=dmlrdG9yaWlhaXZjaGVua281MjE5&ps_xid=2c8iWsiSektRq8&gsxid=2c8iWsiSektRq8&gspk=dmlrdG9yaWlhaXZjaGVua281MjE5)
https://monday.com/lang/es/?utm_medium=viktoriiavchenko5219&utm_source=partner&utm_campaign=partnerstack&pscd=try.monday.com&ps_partner_key=dmlrdG9yaWlhaXZjaGVua281MjE5&ps_xid=2c8iWsiSektRq8&gsxid=2c8iWsiSektRq8&gspk=dmlrdG9yaWlhaXZjaGVua281MjE5

2. Registro:

- Generalmente, ofrece una **prueba gratuita** de 14 días (o similar)

©Top Learning Online, S.C., 2025. Todos los derechos reservados.

Prohibida su reproducción, difusión o uso sin autorización escrita.

para probar las funcionalidades.

- Debes hacer clic en **"Comenzar"** o **"Regístrate"** y usar un correo electrónico de trabajo, o iniciar sesión con una cuenta de Google, Microsoft, o Apple.

3. Modelos de Pago:

- La plataforma opera con un modelo de **suscripción por usuario y por funcionalidad**. Los planes más avanzados (como **Pro** o **Enterprise**) son los que ofrecen la potencia completa de los *Dashboards* ilimitados, las automatizaciones elevadas y las integraciones complejas que son necesarias para una negociación verdaderamente avanzada a nivel empresarial.
- **Nota:** Monday.com ofrece soluciones específicas (como **monday sales CRM** o **monday work management**), y las funcionalidades de negociación avanzada se potencian al usar el producto de CRM o gestión de proyectos para mapear los acuerdos.