



# INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Fragata Presidente Sarmiento 46 (1406) Capital Federal - Argentina - 2054 1499 E - Mail: [info@ianca.com.ar](mailto:info@ianca.com.ar)

## ¿Soy un buen Negociador?

Base: Dasi y Martínez—Vilanova Martínez

Nº	Pregunta	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Puntaje
1	Cuando tiene oportunidad de negociar, disfruta con ello				
2	Antes de ir a negociar reflexiona lo que quiere y se prepara con tiempo				
3	Suele emplear frases como “no cedo”, “lo toma o lo deja”				
4	Tiene poco aliciente el comprar o vender productos y/o servicios				
5	Tiene la precaución de buscar el lugar y el momento idóneo				
6	A la hora de negociar piensa que puede fracasar				
7	Siente preocupación por si puede hacer algo mal durante el proceso				
8	Al negociar aspectos de trabajo, piensa que pone en juego su prestigio personal				
9	Estaría dispuesto a variar de alguna forma sus “valores”, durante la negociación fuera preciso				
10	Intenta hacer todo lo posible para cumplir todos los objetivos durante la negociación				
11	Nada más empezar la negociación ya tiene una opinión sobre el interlocutor				
12	Evalúa posteriormente lo que ha ocurrido en el proceso de negociación				
13	Cuando está en una posición ventajosa, tiene la tendencia a aprovecharse al máximo de la situación				
14	La justificación de la negociación es siempre conseguir más dinero				
15	Si la negociación se dilata más tiempo del previsto, se cansa o se inquieta				
16	Cree que es bueno formarse para mejorar sus habilidades de negociador				
17	Después de alguna negociación, cree que ha cosechado enemigos				
18	Durante la negociación si observa que no cumplen con sus objetivos, se suele enfadar				
19	Cede alguna vez más de la cuenta en las negociaciones				
20	Una vez fijados los objetivos en la negociación, trata por todos los medios de no cambiarlos				
21	Durante la negociación todos sus argumentos los puede justificar				
22	Cuando finaliza una negociación positiva, suele realizar un resumen escrito de lo pactado				
23	Suele enorgullecerse de las negociaciones que le son favorables				
24	Cuando va a negociar, trata de averiguar quiénes son sus interlocutores y qué es lo que esperan				
25	Siente temor por lo imprevistos que puedan surgir durante la negociación				
26	Suele ser capaz de decir NO, y mantenerlo				
27	Si cuando negocia observa que los otros intentan actuar de mala fe, suele hacérselo notar				
28	Cuando negocia emplea la escucha activa con su interlocutor				
29	Desde su posición de Líder, cree que es mejor ordenar cosas, que intentar negociar con sus colaboradores				
30	Si le responsabilizan de una negociación importante, y fracasa, teme por su prestigio				
Suma total de puntos:					

La evaluación de este cuestionario está al dorso del mismo.

# ¿Soy un buen Negociador?

Base: Dasi y Martínez—Vilanova Martínez

Las preguntas con sus números siguientes, tienen las valoraciones en puntos:	Casi nunca	A veces	Casi siempre
Pregunta Nº: 3, 4, 6, 14, 15, 18, 20, 25 y 29	2 puntos	1 punto	0 puntos
Pregunta Nº: 1, 2, 5, 7, 10, 12, 16, 21, 22, 24, 26, 27 y 28	0 puntos	1 punto	2 puntos
Pregunta Nº: 8, 9, 11, 13, 17, 19, 23 y 30	1 puntos	2 puntos	0 puntos
<b>Valoración del puntaje</b>			
<b>Entre 0 y 25 puntos: Necesita prepararse y practicar con personas de confianza.</b>			
<b>Entre 26 y 50 puntos: Aceptable grado de confianza y habilidad para negociar. Para mejorar debe de profundizar la preparación y la práctica en negociación.</b>			
<b>Entre 51 y 60 puntos: Excelente negociador, seguramente goza negociando, igualmente conviene que se perfecciones en aquellos aspectos en los que su respuesta no fue óptima.</b>			