



Mini Ebook coleccionable

¡ Qué buena idea se *me* ocurrió a *tí* !

N° 04

“ ¿Cuánto le cuesta al otro no llegar a acuerdo contigo? ”

El Plan B de tu contraparte es más importante que tu propio Plan B

persuadir vender encantar negociar convencer acordar liderar seducir

Todos hablan del plan B

- Antes de negociar te dicen:
- “Ten siempre una alternativa”.
- Tener un plan B, mejora tu poder de negociación.
- Correcto.
- Pero hay una pregunta todavía más importante:
- ¿Cuál es la alternativa de tu contraparte?
- ¿Cuál es “su” plan B

¿Qué es un plan B?

- Es lo que harás si la negociación fracasa.
- En negociación también se conoce como: MAAN Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado.
- Tu Plan B evita que aceptes cualquier cosa.
- Es tu límite, tu piso.
- Si fracasa esta negociación...¿qué alternativas tengo?

Hay dos planes B

- Está: Tu Plan B.
- Y está: El Plan B de tu contraparte.
- Y muchas veces el segundo determina mucho más la negociación que el primero.
- Es la alternativa que tiene el otro, si no llega a acuerdo contigo.
- Es el MAAN del otro.
- Entre los dos MAAN, el tuyo y el de tu contraparte está la ZOPA o Zona de posibles acuerdos

No sólo pienses en tu plan B

- Estás negociando con un cliente importante.
- Piensas: “Necesito cerrar este negocio”.
- Eso te hace sentir débil.
- Pero quizá el cliente también piensa:
- “Necesito urgentemente este proveedor”.
- La negociación acaba de cambiar.

El poder no está en quién parece más fuerte

- Está en quién tiene mejores alternativas.
- Una gran empresa puede tener muy poco poder...si no tiene otro proveedor disponible.
- Y una empresa pequeña puede tener mucho...si es la única capaz de resolver el problema.

La pregunta clave

- Antes de negociar no preguntes solamente:
- ¿Qué hago yo si no llegamos a acuerdo?
- Pregúntate además:
- ¿Qué hará él si no llegamos a acuerdo?
- Ahí puede estar tu verdadera ventaja.

Investiga antes de negociar

- Pregúntate:
- ¿Tiene otros proveedores?
- ¿Cuánto le costaría cambiar?
- ¿Cuánto tiempo perdería?
- ¿Qué riesgo asumiría?
- ¿Qué pasa si no hace nada?
- Negociar comienza mucho antes de sentarse a la mesa.

El costo del “no acuerdo”

- Muchas veces buscamos saber cuánto está dispuesto a pagar el cliente.
- Pero hay otra pregunta mejor:
- ¿Cuánto le cuesta no llegar a acuerdo conmigo?
- Dinero.
- Tiempo.
- Riesgo.
- Problemas internos.
- Clientes insatisfechos.

Cuando te piden un descuento

- Tu cliente te pide un descuento del 15%.
- Tú piensas: “Si digo que no, puedo perder el negocio”.
- Pero descubres que cambiar de proveedor significaría:
- Tres meses de implementación.
- Capacitar nuevamente al equipo.
- Riesgo operacional.
- Costos adicionales.
- Ahora sabes algo importante:
- Su Plan B tampoco es gratis.

No se trata de apretar

- Conocer su Plan B no significa aprovecharse.
- Significa negociar con información.
- Entender restricciones.
- Descubrir intereses.
- Y diseñar acuerdos donde ambos tengan razones para decir que sí.
- Persuadir no es manipular.

Antes de tu próxima negociación

- Antes de tu próxima negociación:
- Conoce tu Plan B.
- Fortalécélo.
- Pero dedica todavía más tiempo a descubrir el Plan B de tu contraparte.
- Porque muchas veces...tu verdadero poder negociador está escondido en las alternativas del otro.
- ¡Qué buena idea se me ocurrió a ti!

Conectemos



Julio Mujica

Suscríbete al newsletter semanal para que no te pierdas ningún capítulo de esta colección del mini Ebook.
Juliomujica.com



Suscríbete a mi podcast Ventas B2B en Spotify para que escuches contenidos de valor para gente de negocios y también la versión audio de este mini Ebook.



Conectemos por LinkedIn, donde publico contenido y casos de negocios.