



Mini Ebook coleccionable

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

N° 05

**“ Cuando cedas algo, que sea
por algo a cambio ”**

Una regla simple, para negociar mejor.

persuadir vender encantar negociar convencer acordar liderar seducir

El error más común

- En una negociación muchas personas ceden para destrabar.
- Bajan el precio.
- Amplían el plazo.
- Agregan algo gratis.
- Y no piden nada a cambio.

Cada concesión tiene valor

- Si algo tiene valor para la otra parte...también debe tener valor para ti.
- Una concesión no debería ser un regalo.
- Debería ser un intercambio.

Solamente cambia una palabra...

- En lugar de decir: “Sí, podemos hacerlo.”
 - Prueba con: “Podemos hacerlo si...”
 - Ese pequeño “**si**” cambia la negociación.
 - Es dejar anunciado el condicional.
-
- ¿Te cuesta hacerlo?

Ejemplo: precio

- Cliente:
- “Necesito un 10% de descuento.
- Vendedor:
- “Podría revisar el precio **si** aumentamos el volumen del pedido.”

Ejemplo: plazo

- Cliente:
- “Necesito pagar a 90 días.”
- Vendedor:
- “Podemos evaluar ese plazo **si** acordamos un contrato anual.”

Ejemplo: servicio

- Cliente:
- “¿Puedes incluir la implementación sin costo?”
- Respuesta:
- “Podemos incorporarla **si** cerramos el proyecto antes del viernes.”

No se trata de ser duro

- Negociar no significa decir siempre que no.
- Significa aprender a decir:
 - “Sí, a cambio de...”
- Eso permite construir acuerdos más equilibrados.

Porque regalar genera un problema...

- Cuando entregas algo demasiado rápido...la otra parte puede pensar:
- “Entonces todavía queda espacio para pedir más.”
- Una concesión gratuita puede generar otra petición.
- La concesión debe costar
- No entregues inmediatamente aquello que te solicitan.
- Haz visible su valor.
- Porque si para ti parece fácil de entregar...para la otra parte también parecerá poco valioso.

No todo es precio

- Puedes intercambiar:
- Volumen por descuento.
- Plazo por compromiso.
- Exclusividad por duración.
- Servicio adicional por renovación.
- Siempre hay más variables que negociar.

La estrategia del intercambio de valor

- La magia está en encontrar algo:
 - de alto valor para ellos
 - y bajo costo para ti.
- Y recibir a cambio algo:
 - de alto valor para ti
 - y bajo costo para ellos.

Antes de negociar

- Haz una lista de tres cosas:
 - Qué puedes entregar.
 - Qué podrías pedir.
 - Qué jamás deberías regalar.
-
- Negociar también es prepararse.

La idea clave

- No se trata de ganar todas las discusiones.
- Se trata de construir intercambios.
- Yo te doy algo que valoras.
- Tú me das algo que valoro.
- Eso es negociar.

Antes de negociar

- Haz una lista de tres cosas:
 - Qué puedes entregar.
 - Qué podrías pedir.
 - Qué jamás deberías regalar.
- Negociar también es prepararse.
- Cada vez que escuches:
 - “¿Me puedes dar...?”
 - Acostúmbrate a pensar:
 - “¿Qué puedo pedir a cambio?”

Para negociar bien...

- La próxima vez que estés a punto de hacer una concesión...detente un segundo.
- Y recuerda:
- CUANDO CEDAS ALGO,
- QUE SEA POR ALGO A CAMBIO.
- ¡Qué buena idea se me ocurrió a ti!

Conectemos



Julio Mujica

Suscríbete al newsletter 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.