Julio Mujica

Mini Ebook coleccionable

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

N° 07

“ Renegociar”

Los acuerdos se cumplen.
Pero también se pueden revisar.

persuadir vender encantar negociar convencer acordar liderar seducir

¿Lo acordado es sagrado?

- Un buen negociador cumple sus compromisos.
- Pero un negociador inteligente también reconoce cuándo las condiciones cambiaron.
- Lo que ayer era conveniente, hoy puede ser insostenible.

Renegociar no es fracasar

- No significa que negociaste mal la primera vez.
- Significa que estás dispuesto a revisar el acuerdo frente a una nueva realidad.
- La rigidez puede destruir más valor que la flexibilidad.

¿Cuándo renegociar?

- Cuando cambian significativamente las circunstancias.
- Cuando aparecen nuevos riesgos u oportunidades.
- Cuando el acuerdo deja de generar valor para una o ambas partes.
- O cuando mantenerlo amenaza la relación futura.

- Por ejemplo el alza desmesurada en los costos de los combustibles, debido a una guerra, elevó todos los costos.
- Los nuestros y los de nuestros proveedores.

El error más frecuente

- Esperar hasta que la situación sea insostenible.
- Cuando renegocias demasiado tarde, pierdes alternativas.
- Y cuando pierdes alternativas, también pierdes poder negociador.
- Te quedas sin plan B

No pidas. Propone.

- No comiences diciendo: «Necesito que me mejores las condiciones».
- Mejor plantea: ¨Las circunstancias cambiaron.
- ¿Cómo podemos adaptar nuestro acuerdo para que siga siendo conveniente para ambos?.
- La diferencia está en pasar de la exigencia a la colaboración.

No todo es precio

- Puedes renegociar plazos, volúmenes, condiciones de pago o niveles de servicio.
- También exclusividad, garantías, responsabilidades y compromisos futuros.
- A veces el mejor acuerdo no requiere cambiar el precio.

Veamos un ejemplo

- Un proveedor necesita reajustar sus precios debido al aumento de costos.
- (¿Te parece conocido en estos tiempos?)
- En lugar de imponer un alza del 10 %, propone un contrato de mayor duración, compras programadas y un reajuste gradual.
- No solo está negociando precios:
- Está rediseñando el acuerdo.

Cuidado con la confianza

- Renegociar no te da derecho a desconocer unilateralmente lo comprometido.
- Explica las razones, presenta antecedentes y ofrece alternativas.
- La confianza es un activo que también se negocia, pero que cuesta mucho recuperar.

Una pregunta poderosa

- Si hoy tuviéramos que negociar este acuerdo desde cero, con las circunstancias actuales, ¿lo haríamos exactamente igual?.
- Esta pregunta permite revisar el pasado sin buscar culpables.
- Y abre la puerta a construir un nuevo futuro.

Renegociar es adaptarse

- Un buen acuerdo no es aquel que nunca cambia.
- Es aquel que puede adaptarse sin destruir la confianza.
- Porque a veces, para cumplir el espíritu de un acuerdo, hay que renegociar sus condiciones.

No es romper la palabra…

- Es buscar una nueva manera de cumplirla
- No debemos confundir la renegociación legítima con la costumbre de reabrir acuerdos.
- Simplemente porque después descubrimos que podríamos haber conseguido algo mejor.
- La primera puede fortalecer una relación.
- La segunda puede destruir la credibilidad.

- ¡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.

persuadir vender encantar negociar convencer acordar liderar seducir