Las 3 cartas de NEGOCIACIÓN

EJERCICIO

Las 3 Cartas de Negociación son tres cartas para sustentar la venta basada en valor frente a un cliente en particular, sobre un producto o servicio específico. Son especialmente poderosas cuando el cliente objeta el precio.

Paso 1: Tipo de cliente

De acuerdo a su negocio, defina el tipo de cliente para el cual construirá los diferenciales:

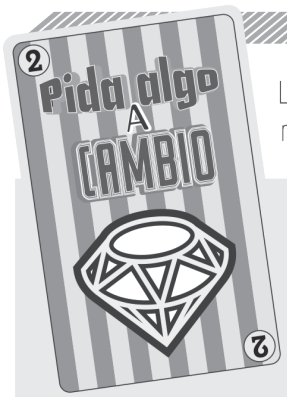
Paso 2: Línea de producto/servicio

Defina sobre qué producto, servicio o línea va a trabajar los diferenciales. Según lo que le vaya a vender al tipo de cliente del paso anterior, el portafolio puede variar.

Paso 3: Primera carta – Defienda su diferencial



Del producto/servicio que le va a vender a ese cliente, identifique el principal aspecto que usted ofrece y que no ofrecen sus competidores, de manera que sea el argumento para un cliente de por qué debería trabajar con usted, en lugar de otras opciones. Responda a la pregunta, **¿Por qué debería comprarle o trabajar con usted en lugar de otra opción?** Sea tan específico y detallado como sea posible. Incluya datos, cifras y casos que le ayuden a explicar qué lo diferencia de la competencia.



Paso 4: Segunda carta – Pida algo a cambio

Liste qué puede pedir a cambio de una concesión. Escriba al menos tres cosas que pudiera utilizar como contraprestación en una negociación con este cliente, con el fin de mantener el equilibrio comercial.

1

2

3

Paso 5: Tercera carta – Cambie la propuesta



Frente al producto o servicio que está negociando, ¿qué otra alternativa o alternativas tiene para ofrecerle al cliente cuando objete el producto o servicio de más alto precio?