



Que es la negociación

Enrique Romero Farrera

Métodos y Técnicas de ventas

Aldo Irecta Najera

14 de Julio del 2020

Correo electrónico: [enrique0760719@hotmail.com](mailto:enrique0760719@hotmail.com)

# Negociación con los grupos de compra

Negociación

Es la mejor manera de vender un producto o servicio

Personajes comerciales que intervienen

- Vendedor
- Comprador

Puntos previos a la negociación

Objetivos de negociación

- Los objetivos proporcionan cause y dirección a nuestras energías.
- Los objetivos nos ayudan a descubrir lo que es realmente importante.
- Los objetivos nos ayudan a configurar acciones concretas.

Margen de negociación

- Lo mínimo que se está dispuesto a obtener.
- Lo que se desea obtener.
- Lo máximo que se puede lograr.

Lugar de la negociación

- Físico : oficina restaurant, sucursal etc.
- Virtual : internet, video chat etc.

Información de la contraparte

Una de las principales reglas de la relación vendedor-cliente, es conocerlo.

Agenda de la negociación

se definen las reuniones que se tendrán con el cliente y se estima un tiempo aproximado para el cierre.