



**Asignatura:**

Dirección y liderazgo

**Alumno:**

Manuel Alejandro Guzmán López

**Docente:**

Yesica Dariana Sánchez Sánchez

**Carrera:**

Lic. Enfermería  
7 cuatrimestre

**Grupo:**

“A”

**Turno:**

Matutino

### Técnica de negociación

- Negociar es un proceso muy parecido a vender  
Vender es persuadir convencer al posible cliente
- Negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre bajo la negociación, un conflicto de interés

### Ejemplo:

- ◆ Desde el comienzo de la negociación se ambicioso y muéstrate seguro de ti mismo esto es parte del juego
- ◆ No ceder fácilmente
- ◆ Si hay un desacuerdo sobre el precio tu puedes considerar bajarlo y tu cliente comprometerse a hacer pedidos regulares durante un periodo de tiempo
- ◆ En esta situación el equilibrio de poder se invierte y el vendedor asume por un momento el papel de comprador

Es como un juego de ajedrez: tienes que ser estratégico al moverse tus peones (tus argumentos comerciales) y avanzar cuando sea el momento adecuado



### Preparación

- Hay que definir lo que se pretende conseguir y como conseguir

El éxito es una negociación comienza preparando con antelación el primer encuentro

### Estrategia:

- ◆ Los objetivos que se esperan alcanzar
- ◆ Las tácticas a emplear para alcanzar dichos objetivos
- ◆ El ambiente dentro del cual se llevará a cabo la negociación el lugar, la hora y la fecha



### La discusión

- Las personas negocian porque tiene o creen tener un conflicto de derechos o interés
- Es muy parecida a la etapa de determinación de necesidades que se practica en la venta

### Ejemplo:

La fase de discusión en la negociación contempla una serie de etapas o momentos en donde el vendedor y el comprador discute muchos aspectos

- ◆ Condiciones de la relación comercial
- ◆ La calidad del producto o servicio en comparación con la competencia
- ◆ El precio
- ◆ Los plazos de entrega



### Las señales

- Las señales es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo
- ◆ Debemos tener en cuenta que en cualquier negociación las posiciones no están siempre en el mismo punto, sino que van moviéndose: en ocasiones este movimiento acerca a las partes, pero en otras las aleja
- ◆ Las señales son muy importantes y normalmente las podemos detectar en las primeras fases de la negociación



### Las propuestas

- Es sobre lo que se negocia no se negocian las discusiones es, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión
- ◆ Por lo general no hay que arriesgarse demasiado en el momento de las propuestas sino al contrario estas deben ser cauteloso
- ◆ Deben pensar que se puede salir de una discusión a causa de una señal que hemos detectado y que lleva directamente a una propuesta
- ◆ Hay que ir poco a poco



### El intercambio

- Ya que en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otras cosas cualquier propuesta con concesión debe ser condicional
- ◆ La fase del intercambio es la que exige más atención y concentración por ambas partes negociadores
- ◆ Hay que tener en cuenta que todo cuanto se proponga será para obtener algo a cambio



### El cierre y el acuerdo

- La finalidad del cierre es llegar a un acuerdo
- Cierre por concesión: equivale a terminar la fase de intercambio ofreciendo una concesión para conseguir un acuerdo
- Cierre de resumen: después del cierre con concesión es el tipo de cierre con negociación más utilizado
- ◆ Una vez que el vendedor y el comprador están de acuerdo en todos los términos de la negociación la fase de cierre culmina con la firma de un contrato que los vincula. Dicho contrato es la materialización de los acuerdos por escrito solo un contrato firmado tendrá validez comercial



### Negociación del precio

- La tarea del vendedor consistirá en averiguar si la razón aparente adjetivo que el comprador dará es verídica o si solo es una tapadera
- El vendedor que representa un producto altamente diferenciado único en el mercado, será fuerte o no tendrá que negociar o podrá negociar mejor
- ◆ El tono durante la negociación debe ser tranquilo y confiado hablando claramente sin dudar en ningún momento
- ◆ Deber explicarte en todo momento sin dejar ningún interrogante para que luego no haya malentendidos



### Estrategias para las objeciones al precio

- Al hablar de precio no se debe decir precio barato ni precio caro en su lugar se debe decir precio bajo o mejor aún precio adecuado y precio elevado
- ◆ Clarifique necesidades antes de hablar de precio
- ◆ Vende valor y confianza antes de vender precio
- ◆ Analice las causas de la objeción precio
- ◆ Gane confianza y justifique el valor de su oferta
- ◆ Hágale ver la diferencia de comprar y criterios de éxito

### Como presentar el precio

- Es conveniente que el vendedor presente el precio cuando ya haya argumentado sobre los beneficios que su producto va a proporcionar al cliente y este haya aceptado algunos
- ◆ Presentar uno o varios beneficios del producto
- ◆ Dar precio sin vacilación
- ◆ Presentar la última que esos beneficios tienen para el cliente



#### Como vender un producto de precio elevado

- Presentando ventajas y beneficios del producto buscando la utilidad para el cliente hasta que este vea que lo que paga es menor de lo que recibe
- ◆ Enfócate en el comprador
- ◆ Investiga antes de iniciar una conversación
- ◆ Antes que nada, genera empatía
- ◆ Define tu buyer personal
- ◆ Primero genera valor y luego vende



#### Estrategias de los compradores

Los compradores también utilizan ciertos métodos y trucos para sacar provecho de los vendedores

- Subrayar la importancia del poder adquisitivo propio y crear perspectivas de futuro favorables
- Ablandar al vendedor con negociaciones duras
- Mencionar continuamente las propias concesiones y hacer resaltar que se espera lo mismo del vendedor



#### Conclusión;

negociar es un proceso similar a vender al negociar es un conflicto de interés ya que puede ser un intercambio social que implica una relación de fuerza una lucha sutil por el dominio en las negociaciones ay que hacer un intercambio ya sea del producto o de alguna cosa en la cual tiene que ser beneficiado ambas partes tanto el comprador como el vendedor. Por otra parte el vendedor tiene que ser una persona que sepa lo que hace ser sincero en todo caso y es necesario ser como el comprador par que se dé una idea de cómo vender lo y en todo caso como ofrecerlo y convencerlo y después de eso de ofrecer mencionar las ventajas del producto y desventajas viene el proceso de mencionar el precio sea cual sea con ello el ya menciono las al comprador ventajas del producto con ello el vendedor debe tener otras estrategias para convencer y él tiene que ser firme en todo lo que dice y estar en confianza en sí mismo.

## Síntesis

### Técnica de negociación

Generalmente en la negociación no resulta afectada la relación total entre los participantes

### La preparación

Es muy importante tratar de descubrir los adjetivos

### La discusión

En esta fase se conoce como discusión para conocer ambas partes

### Las señales

Es un método que se utiliza para negociar sobre algún en al que tiene que ser interpretado por que lo recibe

### El intercambio

Esta fase se trata de obtener algo a cambio tanto por el vendedor como el comprador

### El cierre y el acuerdo

En el cierre se lleva un acuerdo en ambas partes de forma segura y con toda la firmeza en la cual es satisfactorio en cual también ay dos tipos de cierre que son

El cierre por concesión: que es igual al intercambio ofreciendo una concesión para conseguir un acuerdo

Cierre con resumen: al terminar la fase de intercambio se hace un resumen de todos los acuerdos alcanzados hasta el momento

### Negociación del precio

Para poder negociar el preciso ay que mencionar todas las ventajas tiene el producto y las desventajas pero que observe que baldra la pena el producto y que es un precio justo y adecuado

### Estrategias para los objetos al precio

En una de sus estrategias el vendedor no debe mencionar "precio barato o precio bajo" ya que el comprador puede interpretar que el producto es de muy baja calidad o que pueda ser una barrera para el cliente

### Como presentar el precio

El vendedor lo primero es presentar el producto después de eso pues podrá mencionar el precio

### Como vender un producto de precio elevado

Mencionando la calidad del producto, el servicio, despertando en el cliente la conciencia de calidad, incitando el amor propio del cliente y halagando en buen gusto del comprador

### Estratagemas de los compradores

Un comprador utiliza o trata de utilizar métodos y trucos para sacar provecho de los vendedores Y tratara de ablandar al vendedor para que él sea beneficiado