



---

# Técnicas de negociación avanzadas

*PILDORA FORMATIVA*



# Índice



## Técnicas de negociación avanzadas

Dinámica inicial de negociación. La mejor manera de negociar, es hacerlo. Análisis de resultados.

El proceso y fases de la negociación.

Información y conocimiento clave

Fase de empatía

Exposición y desarrollo, ventaja competitiva

Cierre y conclusiones

Dinámica final





# DINAMICA INICIAL

¿CUAL ES LA VARIABLE MÁS  
IMPORTANTE EN UNA NEGOCIACIÓN?

---



# El proceso y fases de la negociación





# El proceso y fases de la negociación

PUNTO DE  
EQUILIBRIO



**Precio  
mínimo**

**Precio  
máximo**

# Claves de la negociación

Del «yo gano tu pierdes» al «tu ganas y yo gano».

Negociar , no es persuadir , debe existir un espíritu de acuerdo previo en el cual ambas partes se vean beneficiadas

Detectar que parte del acuerdo se debe negociar y tener muy claro hasta donde se puede llegar.





# El Calentamiento previo

El calentamiento previo consiste en la Identificación de los **clientes potenciales**.

Establecer los **objetivos**

**Compromiso** con uno mismo

Identificación de los clientes potenciales

- 1. **Necesidad** de mi audiencia.
- 2. Capacidad de decisión.

¿Dónde encontrarlos?

Directorios, bases de datos , internet, ferias , revistas, amigos , referencias, redes sociales.

Evaluarlos

Necesidad , capacidad de compra , tamaño , competencia ,

Organizar la información

**CRM**

# La empatía

Nuestro objetivo en esta fase es triple:

- ✓ Empatizar
- ✓ Detectar la necesidad o el problema
- ✓ Establecer los objetivos principales de la reunión.



# La comunicación efectiva





# DINAMICA EMPATIA

## APRENDIENDO A CONECTAR CON NUESTRO INTERLOCUTOR

---



# Exposición y desarrollo , ventaja competitiva



Técnica:

- Características
- Ventajas
- Beneficios

Demostración

- Muestra
- Video demostrativo
- Catalogo

Soporte audiovisual

- Tablet o portátil
- Fortalece el mensaje
- Retiene la atención
- Prezzi, PowerPoint, etc.

Al final tenemos que ser capaces de demostrar al clientes , porque nos van a comprar a nosotros y no a nuestra competencia :

1. Mas valor a igual precio
2. Igual valor a menor precios
3. Mas valor a menor precio

# Objeciones

La experiencia nos dice que cuando se manifiestan objeciones podemos identificar una intención de compra real. La objeción como oportunidad.

Es muy importante prestarlas atención, pues las objeciones suelen ir cargadas de información. En ellas encontraremos las opiniones del comprador, nos transmitirá sus preocupaciones respecto a nuestro producto o servicio y lo que es más útil para la venta, sus necesidades.



# Objeciones

Escuchando con mucha atención y sin interrumpir.

Empatizando con las preocupaciones del cliente

Identificando si está objeción es lo único que le impide realizar la compra

Reformulando la objeción con tus propias palabras

Evitando discutir con el cliente, sustituir «pero» «sin embargo» por



# Objeciones

Valor vs Precio

Razones objetivas o tacitas

Identificar el precio de referencia

Demostrar que la ecuación valor se cumple



# Cierre y conclusiones



Cierre por conclusión , Cierre por alternativa , cuando existe ,incertidumbre , Cierre por anclaje ¿no cree? , Cierre envolvente ¿se lo envuelvo para regalo , etc.

Cuando se ha superado la etapa de objeciones, un buen vendedor debe proceder a establecer un compromiso de parte del cliente potencial para hacer el cierre.

“no acepta un no por respuesta” o “aquel que presiona hasta que el cliente cede”. Eso ya es historia.

Hay que estar hábil para detectar las señales cuando el cliente esta listo para comprometerse , si en la fase de fase previa detectamos realmente clientes potenciales y nuestro producto aporta valor , solo hay que esperar a la necesidad.



# DINAMICA NEGOCIACIÓN

## VAMOS A LA PRACTICA

---



# Gracias



## vivemu

Vivero de Empresas para Mujeres de Yecla  
[www.viveroempresasyecla.com](http://www.viveroempresasyecla.com)



Vivero de Empresas para Mujeres de Yecla  
[www.viveroempresasyecla.com](http://www.viveroempresasyecla.com)

Plaza Mayor, s/n  
30510 Yecla (Murcia)  
Telf. 968 75 11 35  
Fax 968 79 07 12  
adl@yecla.es



EXCMO. AYUNTAMIENTO DE YECLA  
CONCEJALÍA DE EMPLEO, INDUSTRIA Y MUJER  
AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL

