

Técnicas de negociación con clientes, proveedores y empleados.

En una empresa, saber **negociar con clientes, proveedores y empleados** es muy importante para conseguir los objetivos marcados. Por tanto, en este post, vamos a indicar las técnicas correctas para negociar en cada uno de estos ámbitos.

Importancia de la negociación en las empresas

En muchas ocasiones la negociación se hace presente en nuestras vidas y ni siquiera lo notamos. Los empresarios, directivos o **responsables de un departamento** basan sus negociaciones a partir de técnicas que ya han aplicado anteriormente en su vida en alguna conversación.

Cuando se trata de tomar decisiones de negocios en empresas, el tema es serio y es cuando realmente se toma como una negociación de verdad. Las negociaciones entre empresas son de vital importancia para acelerar las metas y objetivos.

Una empresa puede obtener beneficios de otra y catapultar sus ventas e ingresos, pero la empresa que tiende la mano también debe recibir algo a cambio. Por esa razón, pueden beneficiar no sólo el desarrollo de las mismas, sino también la satisfacción de miles de clientes que pueden estar interconectados con ella.



Formas de negociar

Existen varias formas de negociar, entre ellas se encuentran:

- El **compromiso simple**, que es una solución dada entre ambas partes para no obtener satisfacción total de los objetivos.
- **Concesiones mutuas**, que son muy comunes en las empresas, suelen tener un equilibrio entre ambas partes para que ambos terminen siendo beneficiados. Es importante que en este tipo de negociaciones exista una propuesta creativa.

- **A partir de la negociación inicial**, parten otro tipo de elementos que entran en juego con la decisión final de la misma.
- Se crean **nuevas alternativas al problema** entre ambas partes para solucionar la negociación.

Negociación con proveedores

Los proveedores son importantes para una empresa. De ellos depende el porcentaje de ganancias y el plazo de entrega que una empresa puede tener al vender sus productos a los clientes. Para ello se debe establecer una negociación con el fin de beneficiar ambas partes, aunque suele beneficiarse mucho más la empresa en mayor medida.

Un buen negocio con proveedores garantiza la seguridad de que el producto siempre esté a la mano del cliente cuando lo desea, todo porque cuenta con el stock suficiente para satisfacer a cuantos desee la empresa.

Como negociar con proveedores

La negociación con proveedores no se trata de conseguir el producto económico solamente. También influye mucho la competencia que otras empresas similares a la nuestra puedan tener. Una mala negociación con proveedores puede desencadenar pérdidas en la empresa, o bien, disminución de las ventas por un precio que es muy poco competitivo.

Cuando una empresa consigue un producto, muchas otras empresas también llevan a cabo este tipo de negociaciones, pudiendo conseguir un acuerdo en donde le provean más productos a un precio menor, ocasionando así que la que obtenga el precio más accesible a los clientes sea la ganadora del caso.

Proceso de negociación con proveedores

Para negociar con un proveedor, hay que tener en cuenta una cosa muy importante. El que necesita el producto para poder venderlo es la empresa, por lo que el encargado de la negociación no puede tener un tono arrogante, ni mucho menos imponente al encargado de proveer. La mejor manera de establecer una comunicación con el personaje es obtener una igualdad entre partes con respecto a las necesidades de ambos.

A un proveedor le gustaría vender mucho, mientras que a una empresa lo que le importa es conseguir el mejor precio del producto. Una negociación exitosa entre proveedor y empresario se daría consiguiendo el mejor precio del mercado a través de un proveedor que sólo le proporcione la cantidad de productos necesarios con respecto al volumen de compra.

Al establecer una negociación con un proveedor, este querrá vender el producto al mayor para obtener ganancias en menor tiempo vendiendo muchos productos. Sin embargo, si se obtienen muchos productos de este proveedor en una primera instancia, cuando el mismo vuelva a querer negociar querrá imponer una negociación a su favor, ya que no se le dio objeción alguna en el primer trato.

Por eso, el empresario debe determinar cuál es el volumen de producto que necesita. Una vez hecho esto llega la parte más difícil, la proyección. Si es factible comprar el producto por encima de la cantidad recomendada o si no. Si

la empresa está atravesando por una pérdida debido a que el producto no se vende, obviamente no se debe comprar en grandes cantidades. Pero si por el contrario tiene muy buenas ganancias, sería buena idea pensar en que un número mayor de producto al promedio actual de clientes puede dar una buena cosecha.

Llegando al punto de la negociación y teniendo en cuenta los puntos anteriormente expuestos, el empresario debe proponer sus objetivos, sin dejar que el proveedor imponga los suyos por encima de las necesidades de la empresa. Si no se llega a establecer un acuerdo con respecto al precio, lo recomendable es no seguir la negociación, la falta de interés también puede provocar que el proveedor proponga una nueva cara a la negociación beneficiosa para ambas partes.

Consejos para negociar

Tu habilidad para negociar puede llegar a incrementarse con excelentes consejos. No importa si eres malo para los negocios, sólo se deben tener en cuenta varios puntos clave a la hora de realizar una negociación con cualquier persona. La negociación y alcance de acuerdos te abrirá muchas puertas donde vayas.

- **Confianza:** cree siempre en lo que estás diciendo y nunca ¡Pero nunca! Dudes de ti mismo y lo que dices frente a quien realizas el negocio
- **Autoestima:** tener un autoestima bajo no es bueno para la negociación. Procura que no te afecte tu situación emocional negativamente al momento de una negociación.
- **Respeto:** el respeto es importante establecerlo en ambas partes para así generar confianza.
- **Seriedad:** una negociación en donde exista el sarcasmo, las risas y los chistes no llevará a nada bueno.
- **Autoridad:** mantener la posición con los objetivos que se tienen propuestos es vital para evitar pérdidas.
- **Control:** una falta de autoridad, respeto o alguno de los puntos anteriormente nombrados puede sacarnos de control en una negociación, haciendo que incluso llegue aceptar un acuerdo que beneficie a la otra parte más de lo que lo tenía planteado.

Pasos para una buena negociación

A continuación te enseñaremos algunas técnicas para negociar cualquier cosa que desees. De esta manera podrás obtener beneficios de cualquier negociación que se te presente.

#1 Documentate

El primer paso para lograr concretar una negociación de la forma correcta es tener a la mano la información necesaria con la persona que vas a negociar. Si tienes la oportunidad de que alguien te cuente la experiencia que ha tenido con el proveedor o negociante, ya tienes un pie adelante.

Conocer a una persona antes de establecer una conversación de negocios puede ser de mucha ayuda para documentarte.

#2 Establecer planes y estrategias

Para hacer una negociación, se debe tener planeado las posibles pérdidas que se pueden generar a causa de nuestras decisiones. En una negociación pueden generarse descontentos de ambas partes, lo importante es tener una directriz para cada caso que pueda presentarse en dicha negociación ¡Ten siempre el plan B!

#3 Crea un plan de negocios

Establecer un límite es prácticamente todo el plan de negocios. Utiliza tácticas para no superar ese límite y considera que este es una pérdida para que así nunca llegues a él.

#4 Pon en práctica el proceso en tu mente

Una situación en frío a través de tu cerebro puede plantearte situaciones que te llevan al límite o pérdida de control. Puedes realizar este paso cuantas veces quieras antes de una negociación para así evitar pérdidas.

#5 Archiva información acerca de negociaciones

Es importante archivar todos aquellos datos importantes que surjan de una negociación. Olvidar alguno puede estropear por completo la misma en un futuro. De esta manera tu esquema de negociación puede ser uno de los mejores que jamás te hayas planteado para cualquier situación.

Como negociar un precio

Saber negociar es un poco difícil para aquellas personas que no cuentan con la experiencia necesaria. Negociar un precio puede ser una de esas cosas conflictivas para aquellos que suelen ceder a las personas que le piden favores. Para negociar el precio de un producto o servicio es importante conocer los objetivos de la otra persona.

Quizá te preguntes como hacerlo, pues no eres mago o vidente para saber qué es lo que el otro piensa. Pero con sólo hablar podremos saber lo que realmente quiere el objetivo. Si quiere vender el servicio o producto a un precio elevado, lo recomendable es hacerle saber de una vez que no le conviene negociar un precio de esta medida. Esto se le conoce como la táctica de negociación perder-ganar.

Si por el contrario estamos ante una oportunidad donde ambas partes quieren ganar

Tácticas de negociación ganar ganar

Esta táctica o estrategia de negocio es la más efectiva. Lo importante es saber cómo llegar a un acuerdo entre ambas partes, donde el mismo los beneficie y así poder establecer una relación a futuro. Por lo general gracias a esta estrategia se obtienen buenos resultados, inmediatos y a futuro, generando a su vez un clima de confianza que puede perdurar mucho tiempo.

La táctica de negociación ganar ganar mejora las relaciones y podemos esperar de ellas frutos para ambas partes.

Tácticas ganar perder

Pueden ser beneficiosas para nosotros como negociantes, ya que aprovechamos una oportunidad en cuanto al precio de un producto o servicio. Sin embargo, esta táctica suele ser muy decepcionante, ya que se considera una oportunidad que no pasa siempre.

A pesar de ello, siempre que se pueda aprovechar una negociación de este tipo, nunca debe dejarse pasar. Tan sólo hay que evaluar los pasos para una negociación y así sacarle el provecho a través de un esquema de negocios elaborado con anticipación.

Como despedir a un empleado conflictivo

Un empleado conflictivo puede generar muchas pérdidas a cualquier empresa. Es fácil evitar a los empleados conflictivos, tan sólo hay que seguir de cerca el desempeño del mismo. Cuando alguno de ellos falla, se le debe notificar de inmediato para evitar futuros inconvenientes.

Pero ¿Qué pasa cuando el mismo lo sigue cometiendo una y otra vez? ¿El empleado es también tu amigo y no puedes decirle las cosas? Son problemas que a diario pasa en muchas compañías y empresas multinivel, por eso hoy te diremos como solucionarlo en 3 pasos muy sencillos.

1. Notifícale primero lo que ha hecho bien en la compañía: realizar esta acción hará que el ambiente pueda tornarse tranquilo antes de que puedas reclamarle los inconvenientes que estén pasando en ese momento.
2. Dile cada una de las cosas incorrectas que está cometiendo: Luego de que entren en confianza, puedes decirle todas esas cosas que están perjudicando la empresa. En ese momento el sentirá el sentido de culpa, entrará en razón y querrá que la primera cosa que le has dicho pueda convertirse en una realidad absoluta, para que así no vuelva a ocurrir lo que él está haciendo mal.
3. Despídelo: de no tener una respuesta positiva, debes comprender que estás tratando con una persona no razona y no con un ser integro. Tener a alguien cerca de ti que no acepte sus errores no será de gran ayuda para la empresa, porque el crecimiento de una verdadera compañía va de la mano con superarse así mismo en primera instancia.

No confundas la amistad con el trabajo. Es importante que mantengas tu posición y no te dejes llevar por la confianza que tienes porque es una persona muy allegada a ti.

Tus objetivos y los que tienen planteado el resto de los miembros de la empresa, son muy importantes como para que un empleado negligente haga de las suyas y estropee todo ese trabajo que te ha costado lograr durante años.