

¿Qué son las **estrategias de negociación**? ¿Cómo prepararse para la negociación y la [prospección B2b](#)? ¿Quieres negociar con éxito y establecer buenas relaciones con tus clientes potenciales? Entonces, consulta nuestra completa guía. ✨

Estrategias de negociación: Definición simple

Las **estrategias de negociación** son un proceso de comunicación destinado a alcanzar un acuerdo empresarial. 🍷 Las expectativas, intereses, posiciones y perspectivas de los **negociadores** se exponen en este intercambio. Existen dos tipos de negociaciones comerciales:

- La negociación en ciclos de venta cortos: El sitio **ofertas comerciales** son simple y permite a concluir de ventas desde el primer contacto.
- **La negociación** en ciclos de venta largos: Esta oferta está destinada a grandes clientes (ejecutivos y empresas). Son necesarias varias reuniones con distintos interlocutores para llegar a un acuerdo beneficioso para todas las partes. Los pasos de la negociación pueden ser largos y a veces incluyen [licitaciones](#). 📞

Ejemplo de estrategias de negociación: ¿Cuáles son las 3 estrategias de negociación posibles?

El **arte de la negociación** comercial se basa, por supuesto, en la preparación del argumento y la **escucha activa**, pero también en las palabras no dichas y las emociones sentidas durante el intercambio: haz preguntas y no actúes con precipitación. 🙏

Si quieres convertirte en un gran negociador, echa un vistazo a estas 3 **estrategias de negociación** comercial que puedes aplicar a tu propio proceso de venta: 📄

Estrategia 1: Basada en las relaciones de poder

Esta estrategia de negociación se basa en la relación de poder y la relación con el prospecto. Es importante conocer el equilibrio de poder entre las diferentes partes implicadas, para posicionarse bien en las negociaciones, y definir la estrategia a seguir. ¿Quién tiene más poder sobre los demás? ¿Quién se beneficiará más de estas negociaciones? 🤔

En función de la estrategia de negociación elegida por la empresa, es natural que esta tenga en cuenta la estrategia de la otra parte para adaptarse a ella. Tener en cuenta la realidad y la oportunidad motiva las estrategias de negociación adoptadas. En todos los casos, es deseable que las empresas sigan **estrategias de colaboración** para construir relaciones de confianza, de calidad y sostenibles! ⏳

Estrategia 2: Basada en la cooperación

Estas 2 **estrategias de cooperación** consisten en fomentar la complementariedad y las relaciones positivas entre las partes interesadas. Refuerzan los vínculos a largo plazo:

- Relación interna:

Las estrategias de apertura, clasificadas como estrategias de cooperación, son opciones de negociación dadas por los superiores en **relaciones de poder**. Ante las demandas de los subordinados, la apertura significa que los directivos harán una concesión para que la negociación sea más valiosa. De este modo, aunque las negociaciones vayan mal, el vendedor no se sentirá decepcionado.

- Situación en la que todos ganan:

En una estrategia de negociación "**win-win**", la cooperación entre las dos partes es más equilibrada. ⚖️ Líderes y subordinados tienen [habilidades](#) y necesidades de negociación complementarias que sirven a su misión común, ¡que es ganar nuevos clientes!

Estrategia 3: Basada en la competencia

Las estrategias de negociación basadas en la competencia, 😞 afectan significativamente a la calidad de la confianza y las relaciones entre los agentes del mercado, incluso si las ventas tienen éxito.

- Equilibrio de poder:

Una estrategia de **relación de poder** implica exigir la realización de una tarea o servicio sin tener en cuenta los intereses de la otra parte. La utiliza la parte que se encuentra en una posición de fuerza sin hacer concesiones.

- Relación defensiva:

Las estrategias defensivas pueden utilizarse cuando ambas partes implicadas en la negociación tienen la misma fuerza. Al estar a la defensiva, una parte defiende su posición con el menor número posible de concesiones a la otra.

Además, ¡vamos a repasar los **pasos de la negociación** con más detalle! 🙌

Estrategias de negociación 🙏

ESTRATEGIA DE COMPETENCIA

BALANCE DE PODER

RELACIÓN DEFENSIVA

ESTRATEGIA DE COOPERACIÓN

RELACIÓN ABIERTA

GANAR-GANAR

Los 7 pasos de las Estrategias de negociación

1. Dar el primer paso

Ha llegado el momento de reunirse con el cliente potencial Pero, ¿cómo lo haces? En primer lugar, un buen reflejo es revisar tu [base de datos de prospección](#) con antelación para averiguar quiénes son sus clientes potenciales y crear **negocio relaciones** comerciales. El contacto no consiste solo en presentarse personalmente, sino también en expresar su interés por vender y demostrar su experiencia. Recuerda que la primera impresión es muy importante en el mundo profesional. 🙄

2. Necesidades del cliente potencial

Interesarte por tus futuros clientes y sus necesidades reales es fundamental para realizar una **oferta comercial** adecuada. 😊 Pregúntate cuáles son sus necesidades, deseos y posibles barreras de compra. Por último, pregúntate qué hace que tu producto sea mejor que el de tus competidores. El objetivo de esta fase es encontrar los desencadenantes de la decisión de compra. Utiliza el [método 5W2H](#), según el caso, para comprender plenamente las **motivaciones de compra** de sus clientes potenciales.

Para tu información: **El método 5W2H método** es una de las herramientas esenciales para la resolución de problemas porque te permite identificar situaciones problemáticas haciendo las preguntas correctas. Las 5 W son "Quién, Qué, Cuándo, Dónde y Por qué", y las 2 H son "Cómo y Cuánto", esto te obliga a considerar varias facetas de la situación analizada.

3. Argumento de venta

En primer lugar, hay que crear retratos de clientes o "[personas](#)" y asociarlos a clientes potenciales. A continuación, es hora de crear su **discurso de venta**. Si hace tiempo que no ves a tu cliente potencial, dale un repaso a tu discurso de ventas. 🐝 Después, presenta la oferta de forma holística y entra en los detalles técnicos para proponer una solución pertinente. Haz que tu cliente potencial valide tu oferta, preguntándole regularmente si todo está claro y si le conviene. No dudes en invitarles a hacer preguntas.

4. Defina los objetivos

Durante la fase de preguntas, debes **escuchar activamente** a tus clientes, replantear las objeciones y dar las respuestas más adecuadas. 😊

5. Fase de negociación

Ofrezca un precio base y utilice **técnicas de venta** para proteger ese precio. El objetivo es evitar concesiones. Para ello, piense en los argumentos de antemano para no encontrarse perdido cuando se reúna con el cliente potencial. Si tiene que negociar y hacer concesiones, intente llegar a un acuerdo beneficioso para ambas partes.

6. Cerrar la venta

¡Enhorabuena! Has cerrado la venta, así que tómate un descanso. 🙌

7. Retención de clientes

Los prospectos, que están contentos con tu producto o servicio, son más propensos a recomendarlos a otras personas de su entorno. 😊 Así que no te olvides [de hacer networking](#) para mantener el contacto y **fidelizar tus clientes**.

Bonus: ¡Consejos para negociar mejor!

Por último, aquí tienes algunos consejos para negociar bien: 🔥

- No pienses en las negociaciones como batallas,
- Distingue las **objeciones** de peticiones de información,
- Anticipar las objeciones de los prospectos,
- Conocer el objetivo final de su prospecto,
- Conocer el proceso de compra de su prospecto,
- Evitar las **tácticas de negociación** manipuladoras,
- Leer entre las líneas,
- Saber cuándo rendirse.

¿Cuáles son las 3 Estrategias de negociación comercial?

Para ello, es importante plantearse las preguntas adecuadas y elaborar un discurso de venta eficaz:

- ¿Qué son las condiciones de la negociación? ¿El precio? ¿El plazo?
- ¿Qué son principales características de su **producto o servicio**?
- ¿Qué compensación puede reclamarse durante de esta negociación?
- ¿Qué concesiones pueden hacerse?

Como se ha explicado antes, una buena preparación previa es necesaria para **tener éxito en la negociación**. 🤝

Técnica 1: Prepárate bien para la negociación

Al igual que un atleta que se prepara para una maratón, hay que estar bien preparado para la carrera, como en la fase final de una venta: **la negociación**. 🏃 De hecho, las negociaciones tienen éxito cuando se está bien preparado de antemano.

- Analiza tus puntos fuertes y débiles:

- Primero debes distinguir: Los puntos fuertes y débiles del "oponente".

- Tus propios **puntos fuertes y debilidades**.

- Sus aliados potenciales.

- Los valores en los que puedes confiar.

👉 Cuando redactes una propuesta de negocio, reúne toda la información posible sobre tu situación. Y lo más importante, si la conversación no sale como habías planeado, asegúrate de adaptarte a la situación.

- Identifica los temas de la negociación:

Dependiendo del sector en el que trabajes, los temas específicos de la negociación son siempre más o menos los mismos: precio, plazos, calidad, cantidad (productos, partes interesadas, etc.) 🗡️ Para responder mejor a las **expectativas de los clientes**, hay que saber jerarquizarlas antes. Identificar lo que está en juego en la negociación, evaluar y prever las consecuencias de un posible fracaso.

Pero no olvides las **relaciones interpersonales** en tus negociaciones. No es visible y puede ser un elemento destructivo. Por lo tanto, no debe ignorarse. 😬 Pueden ser políticas internas, buenas prácticas y valores, emociones, etc.

👉 Si es posible, intenta centrarte en cuestiones concretas sobre las que tengas un poco más de control.

Técnica 2: Define tus objetivos con antelación

- Fíjate metas alcanzables:

Antes de la reunión, establece distintos niveles de objetivos, desde el menos factible hasta el más alcanzable. 🎯 Independientemente de cómo clasifiques estos objetivos, al final de la reunión te alegrarás de haber conseguido al menos uno de **tus objetivos**. Ayuda a mantener el ánimo y, por tanto, ¡también la cordura! Es uno de los pilares indispensables de la venta y te da la confianza necesaria para poder hacer un seguimiento posterior del prospecto.

- Prepara el cierre:

Cuando sientas que la tensión y las dudas han desaparecido, es el momento de **cerrar la negociación**. ⚡ El cierre puede producirse rápidamente, si el cliente potencial ha aceptado tu oferta. O bien el cliente firma alegremente, o bien revisas tus objetivos y te marchas con tus "ganancias". Tenga siempre a mano una plantilla de contrato personalizable para que sus clientes potenciales la rellenen y firmen en el acto. Cuanto menos tiempo tengan para rellenarlo, ¡más probabilidades habrá de que lo firmen rápidamente!

Técnica 3: Escucha siempre a tus clientes potenciales

- Déjele hablar:

Cualquier vendedor se lo dirá: El arte de la escucha activa es una de las técnicas de negociación más importantes. 💡 Si dejas hablar a tu interlocutor, podrás descubrir sus necesidades, expectativas, puntos fuertes y débiles. También le das la oportunidad de contar su historia y confiar en ti.

Prepara una serie de preguntas con antelación, teniendo siempre presente la siguiente guía: "pasado, presente y futuro". ¿Con quién ha trabajado hasta ahora? ¿Qué busca ahora? ¿Qué resultados quiere obtener en los próximos años? 👉 Sobre todo, déjale expresarse y no le cortes. Intenta también entender qué hay detrás de su petición.

- Pregúntale lo preguntas correctas:

Una de las **técnicas de negociación**, es evaluar la "mejor solución de respuesta" antes de negociar. Además, conocer la de tu contraparte te dará una verdadera ventaja en la negociación. 😊 ¿Hasta dónde puede llegar para aceptar la oferta? Para ello, debes hacerte las preguntas adecuadas y descubrir información sobre las expectativas de tu interlocutor.

Esto muestra los límites de las posibles áreas de coincidencia, pero también es importante otra información. Por ejemplo, cuanto más sepas sobre los problemas, objetivos y situaciones pasadas de tu cliente potencial, más posibilidades tendrás de **negociar una solución**. ✨

- Imagina el futuro de esta colaboración:

Una buena negociación debe dar a ambas partes una sensación satisfactoria de acuerdo.

😊 Todo el mundo quiere una **solución en la que todos ganen**, con ambas partes satisfechas con el resultado de las negociaciones. Este método de negociación es importante para establecer relaciones duraderas con los clientes. Como **empresa**, este método de negociación es importante para establecer relaciones duraderas con los clientes. Si están satisfechos con el acuerdo alcanzado, iniciarán con éxito una relación contigo.

Conclusión de las estrategias de negociación

Para concluir, una negociación empresarial exitosa no se improvisa... 😞

Hay que saber anticiparse a **compradores**, dominar las técnicas de venta y negociación, y saber cómo comportarse en una situación de **negociación**.

Sin embargo, si cree que aún no está preparado para manejar una negociación, ¡que no cunda el pánico! Existen varios cursos en línea o presenciales para aprender a negociar bien.

En [LinkedIn Learning](#), encontrarás muchas formaciones para profesionales, que enseñan todas las técnicas de negociación de la A a la Z: como crear tu **buyer persona**, juegos de rol, calcular el margen de ventas, técnicas de venta, etc.

👉 Aquí tienes un resumen de los pasos de negociación que vimos juntos en este artículo:

1. **Preparación de negocio** comercial,
2. Introduzca en contacto con los clientes,
3. Comprender y analizar las necesidades de los prospectos,
4. Definir los **objetivos de la negociación**,
5. Fijar precios y negociar la oferta,
6. Concluir la negociación y hacer una pausa,
7. Fidelizar a los clientes.

¿Cómo llevar a cabo las estrategias de negociación?

Ahora que ya conoces el proceso de una buena negociación,  veamos las claves para cerrar una negociación comercial y **conseguir nuevos clientes**:

- Destaca tu oferta. No ofrezcas un precio bajo de buenas a primeras. Empieza con una oferta más alta y date mucho margen. Esta estrategia de negociación le permite anticiparse a los descuentos y proteger sus [márgenes de venta](#).
- No haga demasiadas concesiones, sobre todo si no tiene **contrapartida**. Lo ideal es rebatir las objeciones y negociar para no tener que hacer concesiones.
- Piense en siempre posibles objeciones antes de una entrevista.
- Controle la negociación. Estructurar bien tu discurso es tan importante como escuchar y responder activamente. Esté atento a cualquier duda o resistencia **tu entrevistador**.

Preguntas frecuentes sobre las estrategias de negociación

¿Cómo negociar bien durante la fase de venta?

Si se enfrenta a objeciones, debe empezar repitiendo de forma resumida las necesidades que el cliente potencial acaba de exponer. Es importante repetir las contradicciones para asegurarse de que las entiende. 

Reformulando, **el vendedor muestra al comprador** que comprende y se preocupa por las objeciones. Los prospectos apreciarán esta consideración, se pondrán menos a la defensiva y las conversaciones se volverán rápidamente menos tensas.  De este modo, pueden sentirse cómodos continuando la interacción y profundizando en temas específicos.

Ten cuidado, sin embargo, de buscar las verdaderas razones de la objeción en lugar de revelar todos los argumentos por adelantado. Los vendedores deben intentar comprender, no tener razón. Este paso debe considerarse una **fase exploratoria**. 

Esto crea conversaciones abiertas y honestas en las que vendedores y compradores intentan encontrar juntos soluciones a sus problemas. ¹⁰⁰ Esta es una oportunidad para hacer saber al cliente potencial que sus objeciones son válidas y que otras personas están experimentando los mismos problemas que ellos, pero han sido capaces de superarlos con el producto ofrecido.

¿Cuáles son los tipos de negociación comercial?

 Aunque no existen técnicas infalibles de negociación, existen dos tipos de oportunidades para negociar:

1. Las negociaciones con ciclos de venta cortos: Son en una o dos conversaciones. Al final, el vendedor y el cliente negocian las condiciones del contrato y llegan a un acuerdo.
2. Las negociaciones con largos **ciclos de venta** son estas: Suelen ser grandes proyectos de asociación. Se desarrollan en múltiples reuniones con diferentes interlocutores. Es necesaria la movilización de equipos y directivos.