

CURSO PREMIUM 03

Negociación y cierre rentable

Defiende valor, construye acuerdos y protege la relación comercial.

NEGOCIACIÓN · VALOR · ACUERDOS



BIOQUIM AGRO

Capacitación para crecer con clientes y cultivos

Prepárate antes de hablar de precio

PREPARACIÓN 01

OBJETIVO

resultado ideal y mínimo aceptable

PREPARACIÓN 02

INTERESES

qué busca cada parte

PREPARACIÓN 03

ALTERNATIVAS

opciones si no hay acuerdo

PREPARACIÓN 04

LÍMITES

precio, plazo y autorizaciones

Define tu margen de negociación; no improvises concesiones.

Negocia intereses, no posiciones

Busca comprender por qué una condición es importante para el cliente.



Cuando comprendes el interés, puedes crear opciones sin ceder valor innecesariamente.

Presenta valor antes de conceder precio

VALOR TÉCNICO

Adecuación

Alinea solución con cultivo, objetivo y evidencia disponible.

VALOR COMERCIAL

Servicio

Disponibilidad, acompañamiento, capacitación y seguimiento.

Compara el costo total y las condiciones, no solo el precio por unidad.

Concede de forma condicional y recíproca

INTERCAMBIO 01

Si ajustamos...

¿podemos definir volumen o calendario?

INTERCAMBIO 02

Si extendemos...

¿podemos formalizar fecha de pago?

INTERCAMBIO 03

Si reservamos...

¿confirmamos pedido y entrega?

Cada concesión debe tener una razón, un límite y una contraprestación clara.

Responde a “está caro” con diagnóstico

RESPUESTA 01

Aclara

¿con qué opción o costo lo compara?

RESPUESTA 02

Dimensiona

¿qué incluye y qué queda fuera?

RESPUESTA 03

Conecta

vuelve a la necesidad prioritaria

RESPUESTA 04

Ofrece

alcance, calendario o alternativa

No desacredites a la competencia ni inventes diferencias.

Cierra con acuerdos escritos y próximos pasos

ACUERDO 01

Qué

producto, servicio o alcance

ACUERDO 02

Cuánto

precio y condición autorizada

ACUERDO 03

Cuándo

entrega, pago y revisión

ACUERDO 04

Quién

responsables y contacto

Repite el acuerdo en voz alta y envía el resumen por el canal convenido.

De la conversación al crecimiento compartido

01

Diagnostica

entiende el cultivo y el negocio

02

Propón

conecta solución, valor y margen

03

Acuerda

define responsable, fecha y siguiente paso

04

Da seguimiento

mide resultado y construye confianza

REGLA DE ORO

Promete solo lo que puedes respaldar.

Registra acuerdos y usa información del cliente únicamente para el propósito comercial autorizado.

Un buen cierre deja valor para ambas partes y claridad sobre lo acordado.