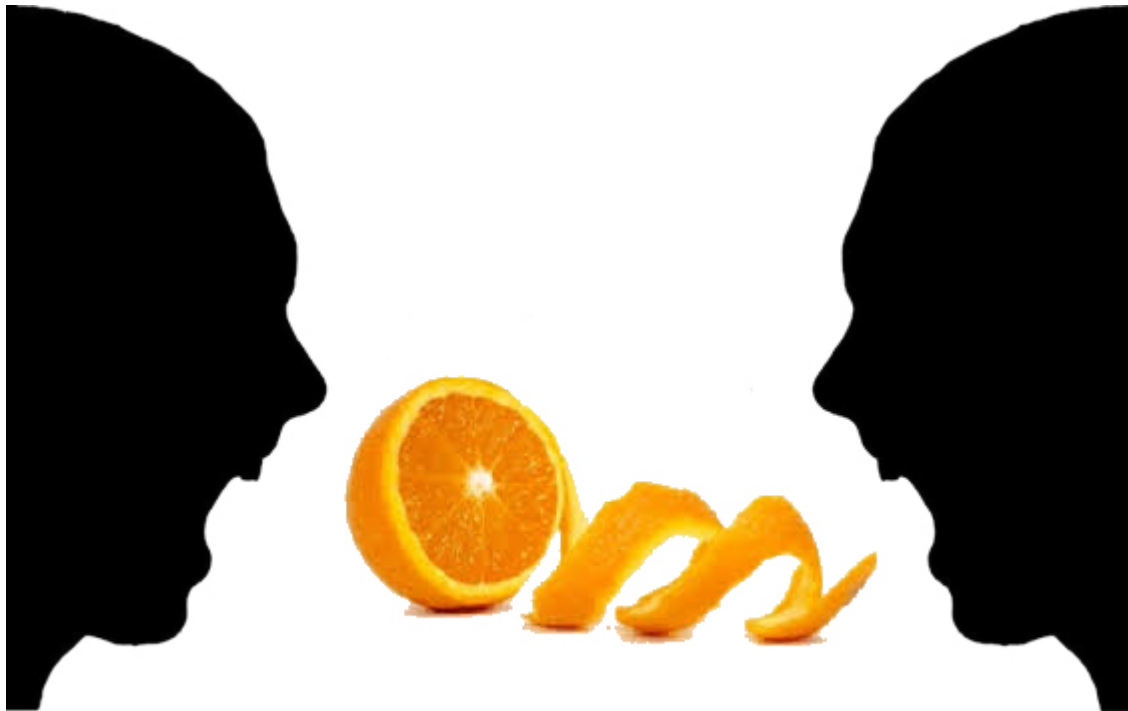




Encuentre una solución que funcione para todos

Empresas, 17/12/2020



Imagina lo siguiente: es hora de comprar una heladera nueva con todos los adelantos técnicos posibles y estás en la sala de exposición de un negocio.

Estás interesado en una con un precio bastante alto, pero puedes pagarla en 18 cuotas sin

intereses.

Crees que puedes obtener un mejor precio, pero al intentar negociar, el vendedor no está preparado para bajarlo.

Entonces, ¿cómo puedes obtener un mejor precio general y al mismo tiempo hacer que tu oferta sea más atractiva para el comerciante?

Piensas en una opción y le dices al vendedor: " *Me gusta la heladera, pero quiero cambiar el trato por algo que sea más beneficioso para los dos. Por el precio, me gustaría que incluyera tres años de garantía sin cargo. Si lo hace, le pagaré el 50 por ciento del precio por adelantado y el resto en 6 cuotas sin interés*".

Este es un ejemplo de negociación integradora.

La situación ha cambiado de un "ganar-perder" (dinero que ganas es dinero que pierde el otro, y viceversa) a un "ganar-ganar" (un mejor trato en dinero para ambas partes).

En efecto, se avanza hacia un acuerdo que hace que la torta a negociar sea más grande, en lugar de seguir peleando por cómo cortar la torta existente.

El comerciante realiza una venta con un mejor flujo de caja, que supera el costo de extender la garantía, y tu obtienes tu heladera con un costo total de propiedad más bajo porque tres años de garantía (que muchas veces son necesarios), serán

gratuitos.

¿Qué es la negociación integradora?

...Seguir leyendo el artículo en <https://www.roiagile.com/post/encuentre-una-solución-que-funcione-para-todos>