

Consejos para encarar una negociación dura con clientes

Cuando un cliente es consciente que no puedes permitirte prescindir de él, intentan a menudo hacer todo lo posible para negociar sus precios. En esta tesitura si nuestros costes o política comercial no lo permite, nunca se debe ceder a la presión ofreciéndoles una rebaja o descuento injustificada. En estas circunstancias es conveniente cambiar el tono de la conversación, centrándose en el valor que les creamos.

Preguntar acerca de las prestaciones o servicios a los que estaría dispuestos a renunciar para obtener un precio más bajo, nos permitirá redirigir la negociación. Con este nuevo escenario de conversación que le planteamos evitaremos el regateo y dirigiremos la negociación hacia el valor de nuestro servicio. Por regla general, se obtendrá un silencio por respuesta, para provocar nuestra impaciencia y precipitación.

En esta situación no se debe olvidar que igual que para nosotros es un cliente importante, nosotros también somos un proveedor de confianza por algún motivo. Además, cuando se cambia de proveedor existen cosas implícitas que las empresas, por lo general, tienden a evitar. El silencio es una táctica de negociación muy poderosa pero, no por ello, debemos agotar nuestros argumentos antes de dar un descuento sin que esté suficiente justificado.

La noticia La importancia de no perder al negociar con tus clientes fue publicada originalmente en Pymes y Autonomos por Fosterwit .

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Emprendedores Recursos humanos](#)