

VENTAS B2B, DESARROLLO DE NEGOCIOS Y CUENTAS ESTRATEGICAS

Negociacion B2B sin regalar margen

Una guia para defender valor, alcance y confianza en ventas complejas.

PARA QUIEN

Sales managers, account executives senior y direccion comercial.

PROMESA

Separar precio, alcance, riesgo y valor antes de conceder.

El problema que este material ayuda a ver

Usalo cuando compras reduce la conversacion a descuento.

1

Senal 1

El equipo concede antes de entender que necesita la otra parte.

2

Senal 2

La propuesta no separa supuestos, alcance y riesgos.

3

Senal 3

El vendedor teme perder la oportunidad y baja precio sin intercambio.

4

Senal 4

No hay narrativa de valor compartida con el sponsor.

Nota editorial: No incluye la matriz completa de concesiones ni simulacion de negociacion por caso.

El marco simple para pensar mejor

Este marco entrega criterio suficiente para abrir una conversacion comercial de valor, sin reemplazar un diagnostico profundo.

1

Valor

Que impacto justifica la decision.

2

Alcance

Que se puede ajustar sin romper la solucion.

3

Riesgo

Que costo aparece si se recorta demasiado.

4

Intercambio

Toda concesion debe pedir algo a cambio.

Herramienta rapida

VARIABLE	PREGUNTA	DECISION
Precio	Que objecion real hay detras?	Validar antes de bajar.
Alcance	Que se puede modular?	Ajustar sin destruir valor.
Riesgo	Que impacto tiene recortar?	Explicarlo con claridad.
Intercambio	Que pedimos a cambio?	Fecha, volumen, alcance o sponsor.

Preguntas para usar en una reunion real

- Que parte de la objecion es presupuesto y que parte es percepcion de valor?
- Que concesion podemos hacer sin dañar margen ni entrega?
- Que compromiso pediremos si ajustamos condiciones?
- Quien dentro de la cuenta puede defender el valor?

Mini scorecard

Si la mayoría de estos puntos no esta clara, hay una oportunidad concreta para ordenar el proceso comercial.

1

Concesiones preparadas antes de la reunion.

2

Sponsor alineado con impacto.

3

Alcance y supuestos escritos.

4

Intercambio claro por cada ajuste.

SIGUIENTE PASO

Aplicar esto a una cuenta real cambia la conversacion.

Si tus cierres se traban en precio, revisemos una negociacion concreta
antes de la proxima reunion.

Gabriel Katz Consulting

Ventas B2B, desarrollo de negocios y cuentas estrategicas para empresas que
venden soluciones complejas.