



**Herramienta de Negociación:**

<b>Mis NECESIDADES</b>		<b>Valoración</b>
1º		
2º		
3º		
4º		
5º		
6º		
7º		
8º		
9º		
10º		
11º		
12º		
13º		
14º		

<b>NECESIDADES de Contraparte</b>		<b>Valoración</b>
1º		
2º		
3º		
4º		
5º		
6º		
7º		
8º		
9º		
10º		
11º		
12º		
13º		
14º		

<b>Mis CONCESIONES</b>		<b>Valoración</b>
1º		
2º		
3º		
4º		
5º		
6º		
7º		
8º		
9º		
10º		
11º		
12º		
13º		
14º		

<b>CONCESIONES de Contraparte</b>		<b>Valoración</b>
1º		
2º		
3º		
4º		
5º		
6º		
7º		
8º		
9º		
10º		
11º		
12º		
13º		
14º		

**\*Recordar:**

- Dejar que hable, escuchar y anotar atentamente, averiguar todo lo que necesita y le mueve ¿Tienen prisa o urgencia?
- Ponerme en su piel, ¿Qué le interesa? ¿Cuales son sus prioridades? ¿Que cosas no me importa concederle de eso que le interesa?
- Una vez vistas sus necesidades, ir intercambiando lo que más valore el otro y menos valoremos nosotros.
- Hacer siempre la primera propuesta
- Nunca aceptar su primer precio/propuesta.
- Te establecen un precio...¿Por qué? Te piden una rebaja ¿Por qué? Para ver si es motivado o un simple farol.
- Si hace una propuesta fuera de orbita, hemos de poner un precio fuera de orbita.
- No decir no, pedir condición que no sea capaz de cumplir
- Si estamos ante un mostrador, pedir pausa-café. Recapitular y ajustar nuestra /su lista.
- No conceder sin contraprestación alguna, pedir algo a cambio por pequeño que sea
- Apartate/le del Cromañón, para mantener siempre la OBJETIVIDAD.
- Convencer no es negociar, no tratar de convencer (ego) sino transar (necesidades).