DISTRITO MODA RISARALDA

Hecho en Risaralda

DEPARTAMENTO DE RISARALDA

inexmoda
CONOCE, CONECTA Y TRANSFORMA

DISTRITO MODA RISARALDA

Hecho en Risaralda

DEPARTAMENTO DE RISARALDA

inexmoda
CONOCE, CONECTA Y TRANSFORMA

Negociación

Hoy en día la mayoría de los **ejecutivos y profesionales** que intervienen en negociaciones con clientes y proveedores están en la búsqueda permanente de **desarrollar competencias** que les permita obtener los resultados esperados en una negociación.

Es así como las 4 competencias profesionales mas aceptadas en el mundo empresarial como pilares fundamentales para un excelente resultado integral en ellas son :

La Negociación
La Comunicación efectiva y asertiva
El Trabajo en equipo
El Liderazgo.

Método

Modelo Harvard



Fue creado por el Profesor de la Facultad de Leyes Roger Fisher.

El método Harvard de negociación, procede a la discusión estructurada que establece objetivos claros y precisos dentro de una relación de mutuo acuerdo.

Nota : Método usado para dirimir guerras y los acuerdos empresariales mas importantes de Europa y los Estados Unidos de Norteamérica.

DISTRITO MODA RISARALDA

Hecho en Risaralda

DEPARTAMENTO DE RISARALDA

inexmoda
CONOCE, CONECTA Y TRANSFORMA

Que es un cliente

CLIENTE=PROVEEDOR

Que es un proveedor



CLIENTE



Contexto



El cliente es el **motor** de transformación y la pieza clave para la subsistencia de cualquier empresa. Pero, ¿sabes por qué es tan importante su papel para tu marca, negocio o servicio?

DISTRITO MODA RISARALDA

PROVEEDOR

Contexto

Un proveedor es aquel tercero que abastece de materiales u otros suministros a la empresa, los cuales son necesarios para su desarrollo y funcionamiento. Además hacen parte importante de tu cadena de valor así como de la sostenibilidad empresarial.



Hecho en Risaralda · Departamento de Risaralda · inexmoda CONOCE, CONECTA Y TRANSFORMA

PROVEEDOR

•**Proveedor de bienes:** éste sería el encargado de proveer a la empresa de artículos y objetos tangibles, por ejemplo, en una carpintería sería el proveedor de la madera.
•**Proveedor de servicios:** éste tipo de proveedor no aporta material sino que presta un servicio o actividad para que sus clientes puedan a su vez desempeñar sus funciones en la empresa. Por ejemplo, como proveedores de servicios genéricos que toda empresa necesita estarían las compañías telefónicas, de agua y luz.
•**Proveedor de recursos:** éstos serían los encargados de cubrir las necesidades económicas de la empresa, por ejemplo, bancos y entidades de crédito o financieras.



CLIENTE - RAZONES

1. Es la razón de ser del negocio
2. Permite que la empresa exista
3. Crea *engagement* con la marca
4. Aporta su *feedback* a tiempo real
5. Se comunica con la marca
6. Hace crecer la empresa
7. Es el mejor embajador del negocio
8. Disfruta de la experiencia de compra
9. Es la voz de la empresa
10. Es parte de la estrategia de comunicación



CÓMO CREAR UNA EMPRESA ORIENTADA AL :

CLIENTE

¿**Qué tienen en común las compañías mas exitosas en Colombia**? La obsesión por satisfacer a sus clientes. Para estas empresas, el cliente es el epicentro de toda la cultura empresarial. Tienen claro que es el cliente quien mantiene viva a la entidad y en torno a él deben girar las estrategias empresariales.

Los negocios, independientemente de su tamaño, parecen tener clara esta premisa a nivel teórico, pero el problema surge a la hora de llevarla a la práctica. La mayoría de las empresas continúan desarrollando una cultura centrada en el producto o en las ventas, y tan solo fijan la atención en el cliente desde ciertas áreas como Marketing o Comercial. Tener un buen producto es importante para los clientes, pero no es lo más transcendental.

CÓMO CREAR UNA EMPRESA ORIENTADA AL : CLIENTE



DISTRITO MODA RISARALDA

Hecho en Risaralda

DEPARTAMENTO DE RISARALDA

inexmoda
CONOCE, CONECTA Y TRANSFORMA

NEGOCIACIÓN



Definición

Negociar, se puede definir como el proceso mediante el cual dos o más personas buscan llegar a un *acuerdo* respecto a un asunto determinado.

Por lo tanto la **Negociación** se podría resumir como la búsqueda de un acuerdo beneficioso para las dos partes o mas dentro del proyecto que se estime hacer.

NEGOCIACION

Estilos de Negociación que se mantienen



DURO

- Duelo Voluntades
- Posición extrema
- Resistencia oposición

SUAVE

- Evita Conflictos
- Empatía
- Relaciones Duraderas

NEGOCIACION

Modelo Harvard

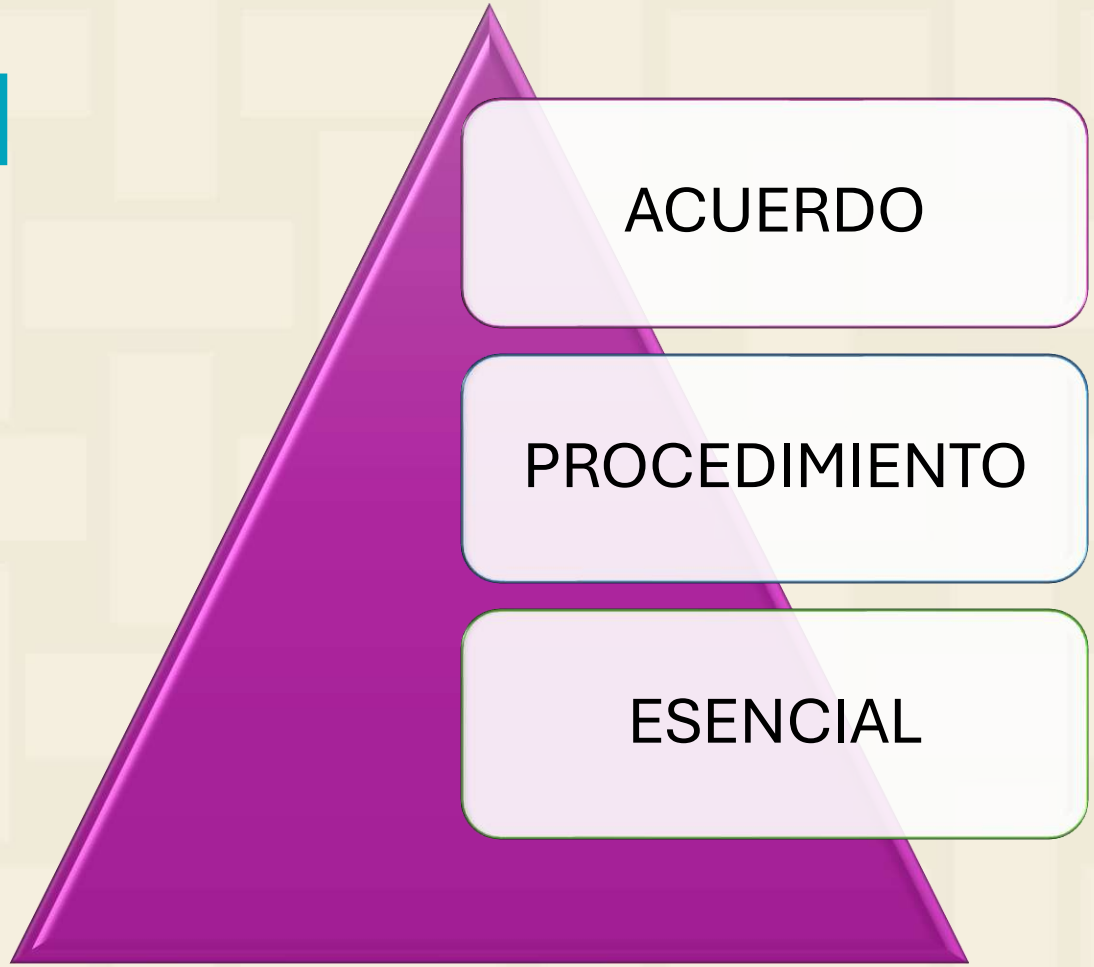
4 principios

- Separe a las personas del problema
- Céntrese en los intereses no en las posiciones
- Invente opciones en mutuo beneficio
- Insista en utilizar criterios objetivos

NEGOCIACION

Modelo Harvard

3 Niveles



NEGOCIACION

Escenarios - Modelo Harvard

Gana - Gana	• Interés Mutuo Predomina • Relaciones de largo plazo
Pierde - Gana	• Predomina Posición de 1 • Relaciones de corto plazo
No Negociación	• Predomina Posiciones • Deterioro de las relaciones

NEGOCIACION

5 Pasos



1. Análisis: diagnóstico y reflexión de situación.
2. Planeación: generar ideas y decidir que hacerse.
3. Discusión: para buscar acuerdos.
4. Cartas Sobre la Mesa : Cada parte debe entender interés de otro.
5. Gana-Gana : Generar opciones mutuamente ventajosas.

NEGOCIACION

Perfil



NEGOCIACION

Preparación



Conocimiento del producto a fondo

Investigación del mercado 360

Análisis del cliente y proveedor de manera holística

Generar presentaciones exitosas con KPíS

Manejo de los conceptos de negociación claros

Y BI (Business Intelligence)

MAPAN

RECOMENDACIONES

1. Elabore un PAC (plan de acción comercial)
2. Construya relaciones de confianza
3. Prospectación estratégica
4. Trabajo colaborativo en pro de la RSE
5. Preparación de las negociaciones
6. Indicadores de gestión compartidos
7. Segmentación y clasificación de clientes y proveedores



Condiciones de Entrega

Definir tiempos de entrega realistas y verificables.

Establecer penalidades por retrasos.

Negociar entregas parciales según necesidades de producción.

Asegurar calidad constante en cada lote.

📌 Beneficio: garantizar continuidad en la cadena de suministro.

Formas de Pago

Plazos comunes: 30, 60 o 90 días según volumen.

Opciones: pago anticipado con descuento, contra-entrega o crédito.

Uso de cartas de crédito o garantías bancarias para confianza mutua.

📌 Beneficio: equilibrio entre flujo de caja y seguridad del proveedor.

Despacho y Logística

Coordinación del transporte (Incoterms claros).

Costos de flete: quién los asume.

Documentación aduanera y seguros.

Almacenamiento y control de inventarios.

📌 Beneficio: evitar sobrecostos y retrasos en la distribución.

Desarrollo de Producto

Co-creación de diseños con el proveedor.

Acceso a muestras y prototipos antes de producción en masa.

Evaluar sostenibilidad en materiales y procesos.

Establecer acuerdos de confidencialidad (propiedad intelectual).

📌 Beneficio: innovación compartida y diferenciación en el mercado.

Casos de éxito – Valor compartido





DISTRITO MODA RISARALDA

NEGOCIACION

Casos de éxito

CASA LUKER EXPERTO



Casa Luker

CALIFICACIÓN DE PROVEEDOR

Cliente: CasaLuker

Hecho en Risaralda · DEPARTAMENTO DE RISARALDA · inexmoda CONOCE, CONECTA Y TRANSFORMA

El Poder de la Cadena de Valor Compartido

TEORIA DEL VALOR COMPARTIDO

El término Valor Compartido fue una propuesta del profesor de la escuela de negocios de Harvard, Michael E. Porter y Mark R. Kramer, en 2011, que define un papel de las empresas dentro de la sociedad que va más allá de la responsabilidad social en donde clientes y proveedores juegan un papel decisivo en la sostenibilidad empresarial.





Que es Responsabilidad Social Corporativa RSE



La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) es una forma de dirigir las empresas basado en la gestión de los impactos que su actividad genera sobre sus clientes, proveedores , empleados, accionistas, comunidades locales, medioambiente y sobre la sociedad en general.

https://www.youtube.com/watch?v=exUVwRpNFEw

DISTRITO MODA RISARALDA

¡Gracias!

Cristhian Esteban Hurtado Fonseca
cristhian.hurtado@inexmoda.org.co
311 495 71 42

Hecho en Risaralda
DEPARTAMENTO DE RISARALDA
inexmoda
CONOCE, CONECTA Y TRANSFORMA