



# ¿Negocias o Regateas?

Cómo dejar atrás la mentalidad regateadora para alcanzar acuerdos de verdadero valor

**Nacho Plans**  
@nachoplans



“ESTRATEGIAS DE MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN PARA EL SECTOR DEL CALZADO”

JORNADAS INNOVACIÓN EN CALZADO

The graphic features a purple rectangular background. On the left, there is an illustration of a computer monitor displaying a blue and white sneaker. Above the monitor are two circular icons: a megaphone and a shopping cart. To the right of the monitor, the text '“ESTRATEGIAS DE MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN PARA EL SECTOR DEL CALZADO”' is written in white, uppercase letters. Below this text, a black rectangular box contains the white text 'JORNADAS INNOVACIÓN EN CALZADO'.



GIC Training & Development & Alicoach Escuela de Negociación

© Alicoach Escuela de Negociación con licencia de GIC Training & Development



# Alicoach Escuela de Negociación

© Alicoach Escuela de Negociación con licencia de GIC Training & Development





**dame 1000 \$**



**te doy 100 \$**



**dame 200 \$**



**Cerramos en 125 \$**



# Regatear = 1 única variable



# Objetivo: dorso de su mano, en tu rodilla

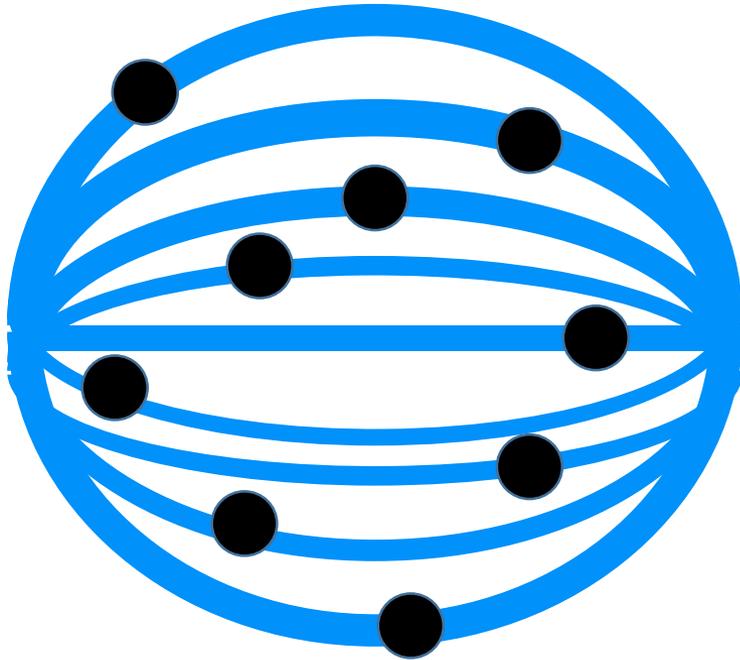






© Alicoach Escuela de  
Negociación con  
licencia de GIC  
Training &  
Development

# Negociar = intercambiar en varias variables

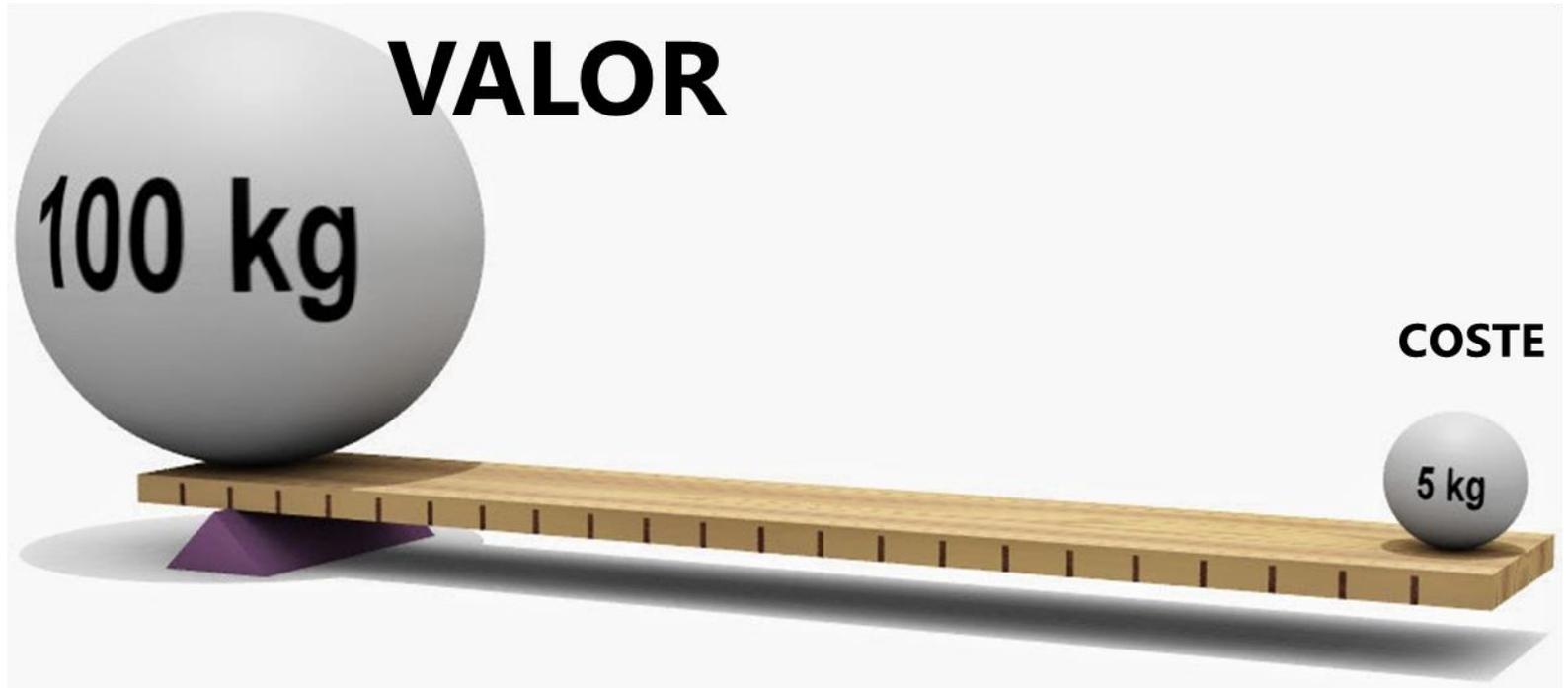


- ✓ Precio
- ✓ Volumen / cantidad
- ✓ Plazo de pago / plazo del acuerdo
- ✓ Descuentos / rappeles
- ✓ Surtido / innovación
- ✓ Visibilidad / promociones /acciones pdv
- ✓ Clausulas del contrato



# **Creatividad con las variables**





# Hoja de preparación

Tema	Objetivo Ideal Realista	Límite / Punto de Ruptura
<b>Medio Transporte</b>	Avión	Tren SÍ / Bus NO
<b>Ubicación</b>	Centro ciudad	Máximo 30min del centro
<b>Duración</b>	5 días	Mínimo 3 días
<b>Precio</b>	1.500 €	2.500 €

## Lista de Peticiones

- Recogedme en el aeropuerto
- Habitación de mayor nivel
- Botella de cava
- Spa incluido
- Visitas guiadas
- Souvenirs / Regalos
- Entradas para espectáculos
- ....

## Lista de Concesiones

- Te recomiendo en mi empresa
- Te pago por adelantado
- Te contrato mis próximas vacaciones
- Pongo un tweet recomendándoos
- Os valoro en TripAdvisor
- Me adapto a vuestras fechas de baja temporada
- ....

# ¿Preguntas?

**Preparación**  
**Investigación**  
**Propuestas**  
**Acuerdo**



**WhatsApp**

**646 818 700**

**@nachoplans**

## **Alicoach Escuela de Negociación**



**¡Muchas  
gracias!**

**@nachoplans  
nacho.plans@alicoach.es**



**“ESTRATEGIAS DE MARKETING  
Y COMERCIALIZACIÓN PARA  
EL SECTOR DEL CALZADO”**

**JORNADAS INNOVACIÓN EN CALZADO**