

Retos y consejos ante la gran distribución - Pricing -

Diciembre 2022



**Documento redactado en
colaboración con**



nekin!

RETOS de los PRODUCTORES LOCALES ante la GRAN DISTRIBUCIÓN

PROFESIONALIZACIÓN

- ✓ PRODUCTIVA.
- ✓ COMERCIAL.

DESARROLLO

- ✓ NUEVOS PRODUCTOS
- ✓ SALUD COMO OBJETIVO

ALIANZA DE MARCAS

- ✓ MDD
- ✓ COBRANDING

CERTIFICACIONES

- ✓ PROCESOS
- ✓ CALIDAD

COMUNICACIÓN

- ✓ INFORMACIÓN
- ✓ PACKAGING

PUNTO DE VENTA

- ✓ PRESENCIA
- ✓ PROMOCIÓN

PLAN COMERCIAL

- Tener un plan comercial es vital. Requiere la planificación de algo que se propone un individuo o un grupo ... o una empresa.
- **TENER UN PLAN es TENER UNA ESTRATEGIA**
 - ✓ El plan comercial es una intención y un proyecto enfocado a la venta.
 - ✓ Se trata de un proceso sistemático que se realiza antes de iniciar una negociación.
 - ✓ Es un escrito que precisa los objetivos y los detalles para realizar una venta con el mejor resultado de volumen y margen.

PRINCIPALES ASPECTOS DEL PLAN COMERCIAL

Gestión de ventas:

- Definir la función de ventas y sus características.
- Las estrategias de atención al cliente.
- El presupuesto de ventas.

Promoción de ventas:

- Integra las fuerzas de venta con el marketing, incluyendo publicidad.
- Técnicas de promoción relacionadas con el cliente final.
- Merchandising.
- Investigación de mercados.
- Manejo de las relaciones públicas.

Gestión de clientes:

- Conocer los gustos del cliente.
- Identificar su nivel de satisfacción con respecto a los productos.
- Determinar los programas de fidelización.

Técnicas de negociación:

- Incluye conocer los elementos, fases y ciclo de negociaciones de los componentes externos de la cadena de valor de la empresa.

NEGOCIACIÓN COMERCIAL

➤ **NEGOCIAR significa tratar un asunto entre dos o más partes para llegar a un acuerdo o solución.**

- Buscar un acuerdo que satisfaga los intereses de cada uno.
- Realizar operaciones comerciales con la intención de obtener un beneficio.

CRITERIOS para NEGOCIAR

Una negociación eficaz se caracteriza por la cesión de algunos elementos por ambas partes para conservar de forma sustancial los intereses particulares.

La clave de una negociación es la conversación.

La comunicación, verbal y no verbal, es el factor principal.

Sin embargo, el componente emocional que en toda negociación existe y afecta enormemente al resultado final del pacto.

Las situaciones de presión, donde nuestras emociones intentan escapar de la realidad, son frecuentes.

Son fundamentales el distanciamiento emocional, la capacidad de abstracción y el control de las reacciones.

Es habitual distraerse y perder los puntos clave en una negociación. Hay que saber mantener la calma y recuperar nuestra estrategia negociadora.

Sólo con una negociación eficaz el acuerdo será beneficioso para todos ... especialmente para nuestra empresa.

Recomendaciones para la NEGOCIACIÓN

1.- ANÁLISIS ESTRATÉGICO

- ✓ Los negociadores eficaces deben tener los conocimientos necesarios para analizar la situación comercial y poder determinar los diferentes intereses comunes en la negociación.
- ✓ Un análisis detallado identifica los objetivos necesarios de las partes y los acuerdos posibles.

2.- PREPARACIÓN

- ✓ Antes de acudir una reunión de negociación, se debe preparar. Hay que tener muy claros los objetivos, el margen de negociación y los acuerdos que se pretenden.
- ✓ Hay que dibujar escenarios. Conocer al cliente. Saber cuál será nuestra competencia.
- ✓ La historia de la relación entre las dos partes y las negociaciones pasadas para encontrar objetivos comunes y áreas de acuerdo.
- ✓ Los precedentes y los resultados marcarán las negociaciones actuales y futuras.

3.- ESCUCHA ACTIVA Y COMUNICACIÓN

- ✓ Un buen negociador tiene que saber escuchar activamente a su interlocutor. No es lo mismo oír que escuchar.
- ✓ Hay que tener capacidad para manejar la comunicación, la verbal y la no verbal o lenguaje corporal.
- ✓ Dedicar la mayor parte del tiempo en sólo exponer las virtudes de nuestro punto de vista es un error, distraerá a nuestro interlocutor ó le permitirá actitudes de dominio.
- ✓ Las propuestas tienen que ser muy claras. Hay que evitar los errores y malentendidos que disminuyen la confianza y reducen nuestras oportunidades.
- ✓ No hay que malgastar el tiempo de la reunión. Hay que ser operativos.
- ✓ Valemos por lo que callamos y por saber en qué momento hay que hablar y qué decir.
- ✓ Hay que fomentar los acuerdos y las áreas de compromiso.



4.- COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

- ✓ Una negociación no consiste necesariamente en un acuerdo de una parte contra la otra o de un compromiso in situ.
- ✓ Los negociadores eficaces deben tener las habilidades para trabajar en equipo y fomentar un ambiente de colaboración durante las negociaciones.
- ✓ Una negociación es eficaz por lo que se consigue no por lo que dura ni por quien se realiza.
- ✓ Las negociaciones realizadas en equipo son más satisfactorias y más duraderas.

5.- RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

- ✓ Las personas con habilidades de negociación tienen que tener la capacidad de buscar siempre soluciones. Los problemas no venden, las soluciones sí.
- ✓ Centrarse sólo en el objetivo final no aportará nada. Hay que ver el problema y plantear soluciones.

6.- CAPACIDAD DE TOMAR DECISIONES

- ✓ Ser un negociador eficaz implica ser un líder.
- ✓ Los líderes tienen la capacidad de actuar con decisión durante todo el proceso negociador.
- ✓ Muchas veces es necesario durante una negociación poner fin a un punto (con éxito o sin él) para llegar a un compromiso que establezca nuevos objetivos o nuevas propuestas.

7.- EMPATÍA PROFESIONAL

- ✓ Los negociadores eficaces tienen que tener habilidades de relación entre personas.
- ✓ La empatía profesional ayuda a mantener una buena relación de trabajo con los agentes que participan en el proceso negociador.
- ✓ Seguridad, paciencia y capacidad de convencer a los demás de que nuestros argumentos son veraces, nuestros objetivos legítimos y nuestras propuestas de éxito.



8.- ÉTICA Y CONFIANZA

- ✓ La ética de las partes y la confianza mutua es imprescindible.
- ✓ Alcanzar un acuerdo “a la fuerza” es del todo inadmisibile.
- ✓ Establecer un compromiso a sabiendas que no se podrá cumplir es inaceptable.
- ✓ Los acuerdos y compromisos se cumplen siempre.
- ✓ Los errores se deben explicar con detalle y acompañarlos de propuestas de solución.
- ✓ Quien lidera una negociación debe de tener claro que los acuerdos y compromisos permanecen más allá de las personas.



Aspectos clave a NEGOCIAR con la GRAN DISTRIBUCIÓN

Negociación de Condiciones Comerciales

✓ ALTA DE
PROVEEDOR

✓ PARQUE DE
ARTÍCULOS

✓ PLANTILLA
COMERCIAL

✓ PLANTILLA
LOGÍSTICA

✓ CONDICIONES DE
PAGO

✓ TARIFA

✓ DESCUENTOS EN
FACTURA

✓ DESCUENTOS
PROMOCIONALES

✓ DESCUENTOS
LOGÍSTICOS

✓ DESCUENTOS
FINANCIEROS

✓ DESCUENTOS
TARJETAS
FIDELIZACIÓN

✓ DESCUENTOS
ATÍPICOS

Aspectos clave a NEGOCIAR con la GRAN DISTRIBUCIÓN

Negociación de Actividad Comercial

✓ IMPLANTACIONES

✓ PEDIDOS

✓ CALENDARIO DE OFERTAS

✓ PROMOCIONES ESTÁNDAR

✓ ACCIONES COMERCIALES ESPECIALES

✓ ACTIVIDAD PUBLICITARIA PROMOCIONAL

✓ POSICIONAMIENTO DESTACADO

✓ ACCIONES EN EL PUNTO DE VENTA

✓ ACCIONES DE MERCHANDISING

✓ ACCIONES DE MARKETING MIX

✓ ACCIONES DE FIDELIZACIÓN

✓ REUNIONES COMERCIALES

Este documento es solo una guía orientativa que contiene recomendaciones y consejos generales para el establecimiento de precios de los productos o servicios de las empresas. Los consejos contenidos en esta guía se basan en la experiencia propia de Fundación HAZI Fundazioa, en las prácticas habituales del sector, en opiniones de expertos en la materia y en otra serie de fuentes y estudios externos, que no necesariamente tienen una base científica o demostrada.

Por tanto, esta guía debe tomarse como un documento meramente orientativo y de índole general, que deberá utilizarse o ajustarse según las necesidades de cada caso en función de diversos factores como la naturaleza del producto o servicio, la situación general del mercado, etc. Fundación HAZI Fundazioa declina cualquier clase de responsabilidad respecto del uso que pueda darse a los consejos contenidos en esta guía.



Onekin!

hazi

CONSULTORÍA
L2
& DESARROLLO