

Erronkak eta aholkuak banaketa handiaren aurrean -Pricing-

2022ko abendua

Onekin!

**Honako hauekin lankidetzan
idatzitako dokumentua**



ONekin!

TOKIKO EKOIZLEEN ERRONKAK BANAKETA HANDIAREN aurrean

PROFESIONALIZAZIOA

- ✓ PRODUKZIOKOA
- ✓ KOMERTZIALA

GARAPENA

- ✓ PRODUKTU BERRIAK
- ✓ OSASUNA HELBURU

MARKEN ALIANTZA

- ✓ MDD
- ✓ COBRANDING

ZIURTAGIRIAK

- ✓ PROZESUAK
- ✓ KALITATEA

KOMUNIKAZIOA

- ✓ INFORMAZIOA
- ✓ PACKAGING-A

SALMENTA-PUNTUA

- ✓ PRESENTZIA
- ✓ SUSTAPENA

PLAN KOMERTZIALA

- Plan komertzial bat edukitzea ezinbestekoa da. Banako edo talde batek edo enpresa batek xede duen zerbait planifikatzea eskatzen du.
- **PLAN BAT IZATEA ESTRATEGIA BAT IZATEA DA**
 - ✓ Plan komertzial bat salmentari begirako asmo bat eta proiektu bat izatea da.
 - ✓ Negoziazio bati ekin aurretik egiten den prozesu sistematiko bat da.
 - ✓ Salmenta bat bolumen- eta marjina-emaitza onenarekin egiteko helburuak eta xehetasunak ezartzen dituen idatzi bat da.

PLAN KOMERTZIALAREN ALDERDI NAGUSIAK

Salmenta-kudeaketa:

- Salmenten funtzioa eta ezaugarriak definitzea.
- Bezeroaren arretarako estrategiak.
- Salmenta-aurrekontua.

Salmenta-sustapena:

- Salmenta-indarrak marketinarekin osatzen ditu, publizitatea barne.
- Azken bezeroarekin lotutako sustapen-teknikak.
- Merchandising-a.
- Merkatuen azterketa.
- Harreman publikoen maneia.

Bezeroen kudeaketa:

- Bezeroaren gustuak ezagutzea.
- Produktuekiko duen asebetetze-maila identifikatzea.
- Fidelizazio-programak zehaztea.

Negoziazio-teknikak:

- Enpresaren balio-kateko kanpoko osagaien elementu, fase eta negoziazio-zikloak ezagutzea dakar.

NEGOZIAZIO KOMERTZIALA

➤ **NEGOZIATZEAK esan nahi du gai bat bi alde edo gehiagoren artean lantzea akordio edo konponbide batera iristeko.**

- Bakoitzaren interesak aseko dituen akordio bat bilatzea.
- Onura bat lortzeko operazio komertzialak egitea.

Negoiazio eraginkorra izateko, bi aldeen zenbait elementu alde batera utzi ohi dituzte, funtsean interes partikularrei eusteko.

Negoiazioaren giltzarria elkarrizketa da.

Komunikazioa, hitzezkoa zein ez hitzezkoa, da faktore nagusia.

Hala ere, negoziazio orotan dago osagai emozionala, eta itunaren azken emaitzari nabarmen eragiten dio.

Presio-egoerak ohikoak dira, zeinetan gure emozioak errealitatetik aldentzen ahalegintzen diren.

Urruntze emozionala, abstrakzio-gaitasuna eta erreakzioen kontrola funtsezkoak dira.

Negoiazio batean ohikoa da arreta eta puntu giltzarriak galtzea. Lasai egoten jakin behar da, eta gure negoziazio-estrategiari berriro heltzen.

Negoiazio eraginkor bati esker izango da soilik guztientzat onuragarria ituna, bereziki gure enpresarentzat.

**NEGOZIAT
ZEKO
IRIZPIDEA
K**

NEGOZIATZEKO gomendioak

1.- ANALISI ESTRATEGIKOA

- ✓ Negoziatzaile eraginkorrek egoera komertziala aztertzeko eta negoziazioen interes komunak zehaztu ahal izateko beharrezkoak diren ezagutzak eduki behar dituzte.
- ✓ Analisi xehatu batek aldeen beharrezko helburuak eta balizko akordioak identifikatzen ditu.

2.- PRESTAKETA

- ✓ Negoziazio-bilera batera joan aurretik, bilkura prestatu behar da. Helburuak, negoziazio-marjina eta lortu nahi diren akordioak oso argi eduki behar dira.
- ✓ Agertokiak marraztu behar dira. Bezeroa ezagutu. Gure konpetentzia zein izango den jakin.
- ✓ Bi aldeen arteko harremanaren eta iraganeko negoziazioen historia, helburu komunak eta adostasun-puntuak aurkitzeko.
- ✓ Aurrekariak eta emaitzak egungo eta etorkizuneko negoziazioak markatuko dituzte.

3.- ENTZUTE AKTIBOA ETA KOMUNIKAZIOA

- ✓ Negoziatzaile on batek solaskidea aktiboki entzuten jakin behar du. Ez da gauza bera entzutea eta kasu egitea.
- ✓ Hitzezkoa zein ez hitzezko komunikazioa edo gorputz-hizkuntza erabiltzeko gaitasuna eduki behar da.
- ✓ Denbora gehiena soilik gure ikuspuntuaren bertuteak azaltzeko erabiltzea akatsa da, gure solaskideak arreta galduko du edo menderatze-jarrerak izatea ahalbidetuko dio.
- ✓ Proposamenek oso argiak izan behar dute. Konfiantza eta gure aukerak murrizten dituzten akatsak eta gaizki-ulertuak saihestu behar dira.
- ✓ Bilera-denbora ez da alferrik galdu behar. Operatiboak izan behar dugu.
- ✓ Isiltzen dugunagatik balio dugu, eta zer unetan hitz egin behar den eta zer esan behar den jakiteagatik.
- ✓ Akordioak eta konpromiso-puntuak sustatu behar dira.



4.- LANKIDETZA ETA TALDEKO LANA

- ✓ Negoziazio bat ez datza, halaberrez, alde batek bestearen aurka egiten duen akordioa edo *in situ* konpromisoa.
- ✓ Negoziatzaile eraginkorrek taldean lan egiteko eta negoziatioetan lankidetzaz giroa sustatzeko gaitasunak eduki behar dituzte.
- ✓ Negoziazioa lortzen denagatik da eraginkorra, ez irauten duenagatik edo berau egiten duenagatik.
- ✓ Taldean egindako negoziatioak asebetetzaileragoak eta iraunkorreragoak dira.

5.- ARAZOEN KONPONKETA

- ✓ Negoziazio-gaitasunak dituzten pertsonen konponbideak bilatzeko gaitasuna izan behar dute beti. Arazoek ez dute saltzen, konponbideek bai.
- ✓ Arreta guztia azken helburuan soilik jartzeak ez du ezer ekarriko. Arazoa ikusi eta konponbideak planteatu behar dira.

6.- ERABAKIAK HARTZEKO GAITASUNA

- ✓ Negoziatzaile eraginkorra izateak liderra izatea dakar.
- ✓ Liderrek negoziatio-prozesu osoan erabakitasunez jarduteko gaitasun handia dute.
- ✓ Askotan, negoziatio batean puntu bat amaitu behar da (arrakastaz ala ez) helburu berriak edo proposamen berriak ezarriko dituen konpromiso batera iristeko.

7.- ENPATIA PROFESIONALA

- ✓ Negoziatzaile eraginkorrek pertsonen arteko harremanetarako gaitasunak eduki behar dituzte.
- ✓ Enpatia profesionalak negoziatio-prozesuan parte hartzen duten eragileekin lan-harreman ona izaten laguntzen du.
- ✓ Segurtasuna, pazientzia eta gainerakoak konbentzitzeko gaitasuna gure argudioak egiazkoak direla, gure helburuak legezkoak eta gure proposamenak arrakastatsuak.



8.- ETIKA ETA KONFIANTZA

- ✓ Aldeen etika eta elkarrekiko konfiantza ezinbestekoak dira.
- ✓ Akordio bat “behartuta” lortzea erabat onartezina da.
- ✓ Konpromiso bat hartzea jakinda ez dela beteko ezin onartuzkoa da.
- ✓ Akordioak eta konpromisoak beti betetzen dira.
- ✓ Akatsak xehetasunez azaldu behar dira, eta konponbide-proposamenekin batera aurkeztu.
- ✓ Negoziazioaren liderrak argi izan behar ditu akordioek eta konpromisoek pertsonen harago irauten dutela.



BANAKETA HANDIAREKIN NEGOZIATZEKO alderdi giltzarriak

Baldintza komertzialen negoziazioa

✓ HORNITZAILEAREN
ALTA

✓ ARTIKULUEN
PARKEA

✓ PLANTILLA
KOMERTZIALA

✓ PLANTILLA
LOGISTIKOA

✓ ORDAINKETA-
BALDINTZAK

✓ TARIFA

✓ DESKONTUAK
FAKTURAN

✓ SUSTAPEN-
DESKONTUAK

✓ DESKONTU
LOGISTIKOAK

✓ DESKONTU
FINANTZARIOAK

✓ FIDELIZAZIO-
TXARTELEN
DESKONTUAK

✓ EZOHIKO
DESKONTUAK

BANAKETA HANDIAREKIN NEGOZIATZEKO alderdi giltzarriak

Jarduera komertzialaren negoziazioa

✓ EZARPENAK

✓ ESKARIAK

✓ ESKAINTZEN
EGUTEGIA

✓ SUSTAPEN
ESTANDARRAK

✓ EKINTZA
KOMERTZIAL
BEREZIAK

✓ PUBLIZITATE- ETA
SUSTAPEN-
JARDUERA

✓ POSIZIONAMENDU
NABARMENA

✓ SALMENTA-
PUNTUKO EKINTZAK

✓ MERCHANDISING-
EKINTZAK

✓ MARKETING MIX
EKINTZAK

✓ FIDELIZAZIO-
EKINTZAK

✓ BILERA
KOMERTZIALAK

Dokumentu hau gida orientagarri bat besterik ez da; gomendio eta aholku orokorrak jasotzen ditu enpresen produktu edo zerbitzuen prezioak ezartzeko. Gida honetako aholkuek honako hauek dituzte oinarri: HAZI Fundazioaren beraren esperientzia, sektoreko ohiko jardunak, arloko adituen iritziak eta kanpoko beste iturri eta azterlan batzuk, zeinak ez duten zertan oinarri zientifikoa edo frogatua izan.

Horrenbestez, gida hau orientazio orokor gisa hartu behar da, eta kasuan kasuko beharizanen arabera erabili edo egokitu beharko da hainbat faktoreren arabera (produktu edo zerbitzuaren izaera, merkatuaren egoera orokorra...). HAZI Fundazioak ez du erantzukizunik izango gida honetako aholkuekin egin daitekeen erabilerari dagokionez.



Onekin!

hazi

CONSULTORÍA
L2
& DESARROLLO