

Un monstruo llamado negociación, ¿Cómo enfrentarlo?

Con un 7 y un 10 por ciento del PIB de Colombia y Guatemala respectivamente, los profesionales agropecuarios somos un sector importante y estratégico a nivel nacional. Esto debemos tenerlo presente a la hora de negociar.

Aprender y formarnos en estas tareas de negociación es fundamental, **ya que ser un buen negociador hará crecer su negocio y le hará la vida más fácil.** Desde Cambiagro queremos darle unos consejos:

DESARROLLAR UNA LISTA DE POSIBLES PROVEEDORES Y COMPRADORES

Información es poder, y conocer bien el mercado le permitirá tener una tasa de acierto más alta en sus decisiones.

PIENSE COMO SU "RIVAL"

Las negociaciones son duras y es bueno conocer las áreas en las que su proveedor o cliente puede ser más flexible.
¿Qué puede ofrecer usted?
¿Qué le gustaría oír si fuese él?

LA EXPERIENCIA ES UN GRADO, TAMBIÉN EN PROVEEDORES Y COMPRADORES

Elija gente con experiencia en el sector, reúnanse con ellos y aprenda de su recorrido.

BUSQUE TAMBIÉN AL MÁS NUEVO EN EL MERCADO

Generalmente, los recién llegados ofrecen mejores condiciones para que haga negocios con ellos. Si tiene buenas referencias y le da fiabilidad, puede ser su mejor opción.

ASEGURE SUS OBJETIVOS

Prepare lo mejor posible las reuniones, conozca la historia de su proveedor o comprador, sus productos y precios... y qué quiere sacar en base a sus objetivos y su presupuesto.

TENGA CLAROS SUS PUNTOS FUERTES

Usted conoce mejor que nadie su negocio. ¿Es el mayor productor de la zona? ¿Uno pequeño pero con un producto diferente? Exponga sus fortalezas y deles valor.

NO SE PRECIPITE

Las prisas nunca fueron buenas. Concretar todas las condiciones lleva tiempo y ha de asegurarse de que el acuerdo final resulta cómodo para ambas partes.

SU COMUNIDAD ESTÁ CON USTED. OPERE DE MANERA LOCAL

Como agricultores, sabemos de la importancia de la comunidad. Por eso, si tiene oportunidad, ayude con sus decisiones a hacerla crecer y usted también se hará más fuerte.

LA VISIBILIDAD ES IMPORTANTE

En la medida de tus posibilidades, apoye la visibilidad de su sector para que tenga una mayor valoración a nivel social