

DOCUMENTO DE PROFUNDIZACIÓN

Negociación & Ventas

MATRIZ ESTRATÉGICA DE GESTIÓN DE CONCESIONES (MEGC)

MATRIZ ESTRATÉGICA DE GESTIÓN DE CONCESIONES (MEGC)

Instrucciones:

Propósito del recurso

Esta matriz permite al estudiante planificar, ejecutar y evaluar concesiones de forma estratégica, evitando descuentos impulsivos y protegiendo margen, valor y posicionamiento profesional.

Es una herramienta práctica para usar antes y durante cualquier negociación comercial.

Estructura de la Matriz:

Variable solicitada por el cliente	Impacto financiero	Impacto estratégico	¿Es negociable? (Sí/No)	Condición de intercambio	Límite mínimo aceptable	Riesgo asociado
Precio	Alto	Medio	Sí	Volumen mínimo anual	-8%	Erosión margen
Plazo de pago	Medio	Bajo	Sí	Pago anticipado o parcial	30 días	Flujo caja
Soporte extendido	Bajo	Alto	Sí	Contrato 24 meses	6 meses	Carga operativa
Personalización extra	Medio	Medio	Condiciona l	Caso de éxito publicado	Alcance limitado	Sobrecosto

Instrucciones para uso de la matriz

Paso 1: Identificación de variables

El estudiante debe listar todas las posibles variables que el cliente podría negociar (no solo precio).

Esto amplía el espacio de negociación.

Paso 2: Evaluación de impacto

Debe clasificar cada variable según:

- Impacto financiero (alto, medio, bajo)
- Impacto estratégico (marca, relación, posicionamiento)

Esto evita conceder variables de alto impacto sin análisis.

Paso 3: Definición de límites

Antes de la reunión, el estudiante debe definir:

- Límite mínimo aceptable.
- Condición obligatoria de intercambio.
- Elementos no negociables.

Nunca se define el límite durante la negociación.

Paso 4: Aplicación del principio de reciprocidad

Cada concesión debe cumplir esta regla:

“Concedo X si recibo Y.”

Si no existe Y, no se concede X.

Paso 5: Evaluación posterior

Después de cerrar, el estudiante debe analizar:

- ¿Se protegió el margen?
- ¿Se sostuvo el valor?
- ¿Se fortaleció la relación?
- ¿Se respetaron los límites definidos?

Esto convierte la negociación en aprendizaje estructurado.