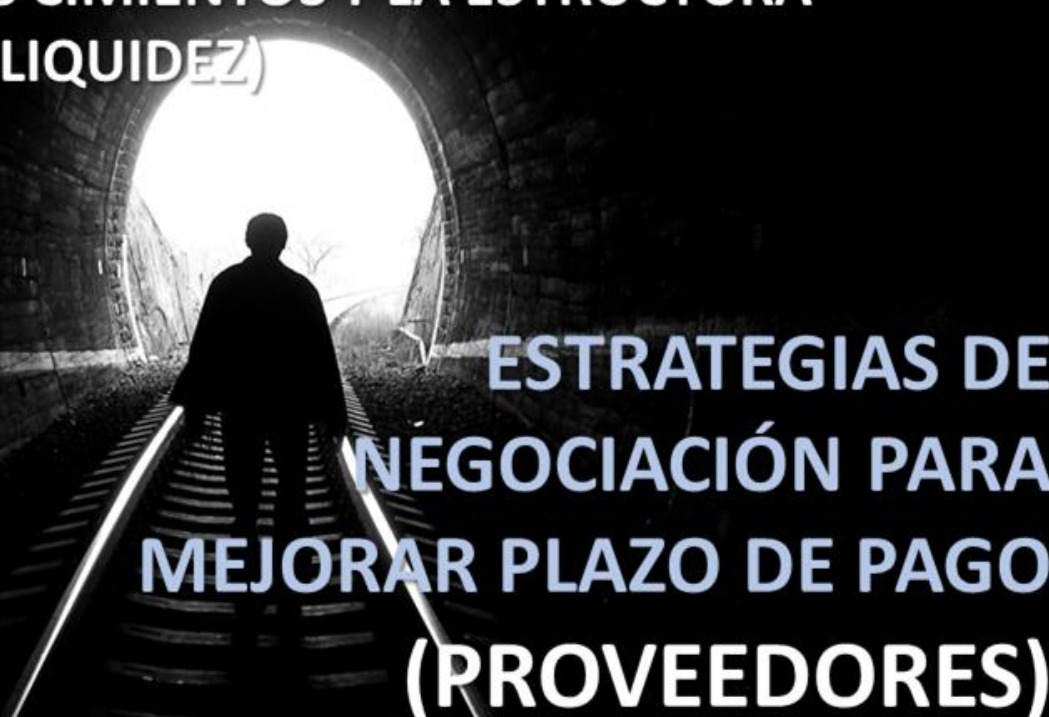




SALIR DEL TÚNEL (1)

**PRIMERO LOS CIMIENTOS Y LA ESTRUCTURA
(MEJORA TU LIQUIDEZ)**



**ESTRATEGIAS DE
NEGOCIACIÓN PARA
MEJORAR PLAZO DE PAGO
(PROVEEDORES)**

CONSIDERACIONES PREVIAS

PRIORIZA PROVEEDORES:

- utiliza la pestaña "Ajustar Gastos" del fichero EXCEL adjunto

PRIORIDAD 1	PRIORIDAD 2	PRIORIDAD 3
NO REMPLAZABLES	REMPLAZABLES SIN RIESGO	REMPLAZABLES CON RIESGO
Impuestos, permisos y Admón Pública en gral	Commodities	Proveedores con alternativa, pero que destacan por su gran calidad o servicio
Bancos y seguros	Servicios estandarizados	
Otros proveedores clave	producto o servicio prescindible	Proveedores con marca o prestigio reconocidos.

PUNTOS CLAVE PARA NEGOCIAR:

- 1.- Ser Transparente
- 2.- Avisar anticipadamente
- 3.- Hablar del futuro
- 4.- Presentar alternativas

**CÓMO NEGOCIAR
CON PROVEEDORES**

QUÉ DEBES NEGOCIAR

		PRIORIDAD 1	PRIORIDAD 2	PRIORIDAD 3
		NO REMPLAZABLES	REMPLAZABLES SIN RIESGO	REMPLAZABLES CON RIESGO
OBSERVACIONES		.Tienes poca fuerza pero puedes negociar.	.Impón condiciones o cambia de prov. .Si gran volumen, pasa a Prioridad 3	Juego de equilibrios muy delicado. .Si gran volumen pasa a Prioridad 1.
HABLAR DEL FUTURO		Mantener actividad permite que cobren, aunque sea tarde.	Si cambias prov. o cierras = más difícil que puedan cobrar.	
ALTERNATIVAS	Aplazar deuda actual	✓	✓	✓
	Alargar plazo de pago	✓	✓	✓
	Reducción temporal de precio	✓	✓	✓
	Una Quita parcial	✓	✓	✓
	Asociarse contigo	✓		✓

 [DESCARGA EL FICHERO EXCEL](#)

