

Plan de Ataque Comercial B2B

La mayoría de las propuestas no se pierden por precio.

Se pierden por falta de estructura, improvisación en la negociación o por competir sin posición.

Antes de enviar tu próxima oferta, responde con honestidad a estas preguntas.

- **1. ¿Sabes quién decide realmente... y quién solo opina?**
- **2. ¿Conoces la urgencia real del cliente o solo su discurso?**
- **3. ¿Sabes qué alternativa tienen si no te eligen?**
- **4. ¿Tu propuesta responde a un problema concreto o a una petición genérica?**
- **5. ¿Has definido tu margen mínimo antes de negociar?**
- **6. ¿Tienes preparadas concesiones estructuradas o improvisarás?**
- **7. ¿Sabes qué puedes intercambiar sin dañar tu rentabilidad?**
- **8. ¿Has detectado el miedo real del decisor?**
- **9. ¿Tu precio está construido desde estrategia... o desde presión?**
- **10. ¿Tienes claro qué condiciones no aceptarías?**
- **11. ¿Estás compitiendo con valor o solo justificando descuento?**
- **12. Si el cliente aprieta, ¿sabes exactamente cómo responderás?**
- **13. ¿Has evaluado si esta operación te conviene a ti?**
- **14. ¿Estás negociando... o reaccionando?**
- **15. Si hoy aceptarás las condiciones actuales, ¿dormirías tranquilo?**

Si dudas en varias preguntas, el problema probablemente no está en el cliente.

Está en la estructura previa.

Vender más no siempre es crecer.

Crece es vender con margen, criterio y coherencia.

Las ventas son mi oficio.

La estructura es lo que protege el margen.

Toni Viz Ramon · www.vendersinvenderte.com