MDR · MAPA DE REUNIÓN

ESTRATEON

Mejores plazos, sin perder al proveedor.

Proveedor principal (ejemplo ficticio) · Martes 10/11/2026 · 10:00

BUSCO **Plazo de pago + Precio estable + Relación sólida**

EN VIVO · RECORRIDO

1 · Abrir desde la relación

- Reconocer los años de trabajo juntos.
- Contar el contexto: caja más ajustada.
- Escuchar cómo vienen ellos.

SALIR CON
un diagnóstico compartido

2 · Plazo de pago: de 15 a 30 días

- Mostrar volumen y puntualidad de pago.
- Proponer 30 días con pedidos fijos.
- Preguntar qué necesitan para aceptarlo.

DECIDIR
nuevo plazo o alternativa concreta

3 · Precio: estabilidad por volumen

- Pedir precio fijo por tres meses.
- Ofrecer un volumen mínimo de compra.
- Comparar con la lista y el mercado.

DECIDIR
precio fijo o regla de ajuste

4 · Cerrar y dejarlo por escrito

- Repasar lo acordado punto por punto.
- Mandar un resumen por mail ese día.
- Fijar una revisión en 90 días.

CERRAR CON
qué + quién + cuándo + revisión

FIRME Y CORDIAL **Cuidar la relación y defender la caja.**

DE CONSULTA · MÉTODO HARVARD

1 · PERSONAS ≠ PROBLEMA

Evitar:
- Amenazar con cambiar de proveedor.
- Culparlos por los aumentos.
- Discutir posiciones sin preguntar.
- Cerrar algo que no puedo cumplir.

2 · INTERESES, NO POSICIONES

Míos: plazo para ordenar la caja y precios previsibles.
De ellos: ventas aseguradas y cobrar sin sorpresas.
Decir: un acuerdo que nos conviene a los dos.

3 · OPCIONES DE BENEFICIO MUTUO

- 30 días a cambio de pedidos fijos.
- Pago mixto: parte contado, parte a 30.
- Precio fijo con volumen mínimo.

4 · CRITERIOS OBJETIVOS

- Historial de pagos
- Precios de mercado
- Volumen de los últimos 6 meses

Llevar impreso:
compras y pagos del último año.

COMUNICACIÓN

Poner en palabras:
- El valor de la relación a largo plazo.
- La situación de caja, sin dramatizar.
- Qué podemos ofrecer a cambio.

MAAN · SI NO HAY ACUERDO

Mantengo el plazo actual y pido cotización a un segundo proveedor.

DE CONSULTA · SI LA CHARLA SE DESVÍA

«No podemos» → preguntar qué sí podrían → proponer una prueba de 60 días

Presión para decidir ya → pedir 48 horas → fijar fecha de respuesta

Aumento sorpresa → pedir el detalle → volver a los criterios

Reclamo viejo → reconocerlo → volver al paso en curso

Marco: inspirado en el método Harvard de negociación (Fisher, Ury y Patton) y en pautas del MIT para reuniones efectivas.