

NEGOCIACIÓN DE HONORARIOS Y SALARIOS: MÁS ALLÁ DE LA CONVERSACIÓN

Alberto Elisavetsky



NEGOCIACIÓN DE HONORARIOS PROFESIONALES

Determinan el
valor percibido
del servicio

Afectan la
relación con el
cliente

Impactan la
rentabilidad
del negocio

FACTORES CLAVES EN LA FIJACIÓN DE HONORARIOS

Elementos a Considerar

Experiencia y especialización del profesional

Complejidad del proyecto

Duración y alcance del trabajo

Mercado y competencia

MODELOS COMUNES DE HONORARIOS

Opciones más comunes



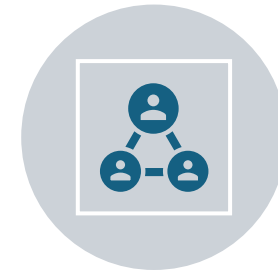
TARIFA POR HORA



TARIFA FIJA O POR
PROYECTO



TARIFA BASADA EN
RESULTADOS O
PERFORMANCE



RETAINER (ASESORÍA
MENSUAL)

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE CADA MODELO

Comparativa de modelos de honorarios



Tarifa por hora: flexibilidad vs. falta de predictibilidad



Tarifa fija: claridad para ambas partes vs. riesgo por imprevistos



Basado en resultados: incentiva alto rendimiento vs. mayor incertidumbre

ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

Estrategias comunes



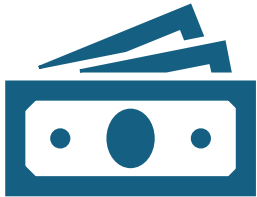
NEGOCIACIÓN DE HONORARIOS

Técnicas clave



ESTRATEGIAS PARA MANTENER RELACIÓN CON CLIENTES

Claves para construir confianza



Transparencia en el proceso de fijación de precios



Ajustes conforme a la evolución de las necesidades del cliente



Revisión periódica de los honorarios según el crecimiento del negocio del cliente

ERRORES COMUNES EN LA FIJACIÓN Y NEGOCIACIÓN DE HONORARIOS

Evitar

Subestimar el
tiempo y esfuerzo
requerido

No investigar el
mercado o
competencia

Ceder demasiado
rápido en la
negociación

No ajustar tarifas
con el tiempo

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Resumen



Fijar precios de manera estratégica y fundamentada



La negociación es clave para una relación de largo plazo



Adaptar el modelo de honorarios al cliente y proyecto



Revisar y ajustar periódicamente según la evolución del mercado y del consultor

Muchas gracias
Alberto Elisavetsky
Elisavetsky@gmail.com

