



# OPTIMIZACIÓN DE CONTRATOS CORPORATIVOS

AHORRA DINERO Y TIEMPO

*"Negociamos por ti y para ti"*



## ¿QUÉ HACEMOS POR TI?

- ▶ Logramos tus **objetivos de ahorro de DINERO y TIEMPO** en los contratos de tu compañía
- ▶ Alcanzamos acuerdos para mejorar las condiciones de los contratos ya existentes
- ▶ Negociamos desde el inicio las condiciones de un nuevo contrato
- ▶ Gestión global de la negociación desde inicio hasta la firma del Anexo/Contrato
- ▶ Seguimiento de la firma: por Docusign, FNMT o presencial



# AUMENTAMOS LA RENTABILIDAD DE TU EMPRESA

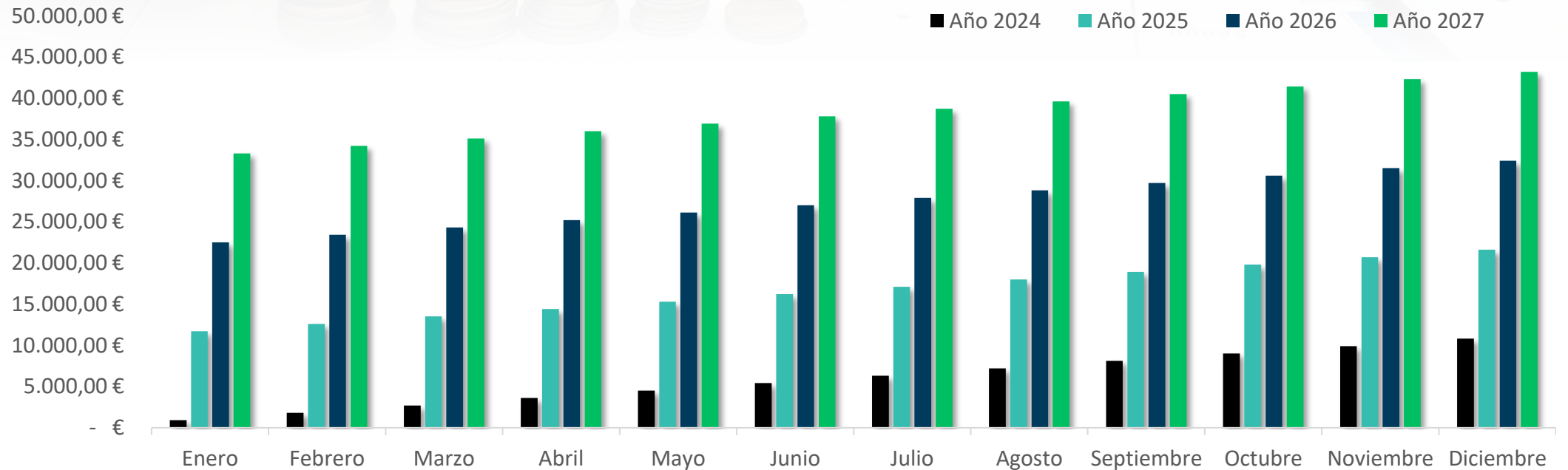
**AHORRO ECONÓMICO:** desde un **5%** a un **35%**

**EJEMPLO REAL**

**10.800€ Por 4 años de ahorro:**

**43.200€**

**Ahorro de 18% (900€/mes) sobre la renta de un local de Retail (5.000€/mes)**



# AUMENTAMOS LA RENTABILIDAD DE TU EMPRESA

**AHORRO DE TIEMPO:** tiempo promedio de una negociación

**3 - 5 Meses**

## Ahorro de tiempo de la compañía al delegar el servicio



# CONTRATOS QUE OPTIMIZAMOS



## CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO – RETAIL

- ✓ Contratos de arrendamiento de local comercial en calle
- ✓ Contratos de arrendamiento de local comercial en Centro Comercial



## CONTRATOS CORPORATIVOS COMERCIALES

- ✓ Contratos con proveedores
- ✓ Contratos de distribución
- ✓ Contratos de franquicia



# QUE MEJORAMOS



## Ahorro de gastos fijos

- Reducir la renta contractual
- Minorar o congelar IPC
- Menguar o suprimir avales y/o depósitos en garantía
- Suprimir gastos de tasas, arbitrios o impuestos
- Negociar canon de entrada

## CONTRATOS RETAIL



## Mejora de condiciones contractuales

- Reducir OC (obligado cumplimiento)
- Ampliar duración contractual
- Insertar en contrato OdC (opciones de compra)
- Mejora de diversas condiciones jurídicas y comerciales
- Novaciones de contratos



# QUE MEJORAMOS

## CONTRATOS CORPORATIVOS



### Ahorro económico

- ✓ Márgenes comerciales o precios
- ✓ Condiciones de pago
- ✓ Identificación de gastos ineficaces



### Mejora de resto de condiciones

- ✓ Condiciones comerciales
- ✓ Plazos



*“Las mejoras en los contratos inciden directamente en los resultados”*

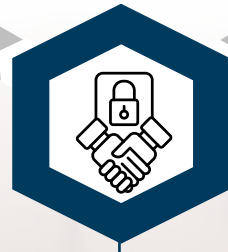


# ESTRUCTURA DEL PROCESO NEGOCIADOR

Establecemos conjuntamente las expectativas de rendimiento y objetivos



Nueva visión común de interacción con los objetivos



Protegemos los datos aportados con un acuerdo de confidencialidad

Presentamos y contrastamos conjuntamente una variedad de argumentos para delegar la gestión



Objetivo: transmitir tranquilidad y confianza al tercero



Presentación estrategia negociadora

Inicio de la negociación



Implicación profunda con las personas comprometidas en el proyecto y con los objetivos a conseguir



Desarrollo de la negociación



# CÓMO LIDERAMOS EL PROYECTO



## CON APTITUDES

- **Preparación** estratégica y argumentario constructivo
- **Conocimiento** basado en los “tropiezos”, aprendizajes y resultados, en multinacionales líderes en su sector
- **Formación continua** en escuelas de prestigio europeo
- Capacidad persuasiva para **rebatir argumentos**
- Mentalidad **colaborativa**



## CON ACTITUDES

- **Cercanía y habilidad para gestionar emociones**
- **Tolerancia a la frustración:** del NO inicial, y los consecutivos, al SI final
- **Actitud entusiasta y comprometida**
- **Perseverancia** a toneladas

*“Prioridad a la construcción de relaciones sólidas y a la satisfacción de resultados”*



# CLIENTES GETPLUS

## FAMILIA GETPLUS



# Contacto



getplus.es



negocio@getplus.es



(+34) 636 079 464



Getplus5.0



**C/ Castelló, 66 - 4ª planta.**  
28001 Madrid

**C/ Progreso, 79 - Bajo**  
36960 Sanxenxo

# GRACIAS

*"Evita perder oportunidades de ahorro importantes para tu compañía".*

