



## Caso DHL - EXPANDO ALIMENTOS

### Hoja de información de DHL (Vendedor)

#### Información conocida por ambas partes:

DHL Y EXPANDO ALIMENTOS han sido socios de negocio desde hace 2 años. En mayo de este año se vence el contrato vigente y ambos se sentarán hoy a renegociar las nuevas condiciones de este.

La relación ha sido buena, aunque ambas partes han tenido ciertos incumplimientos a lo largo de estos 2 años. Este es una buena oportunidad para puntualizar dichos incumplimientos y lograr mejoras en la operación del contrato.

#### Información conocida sólo por DHL:

Tú eres el Account Manager de esta cuenta, la cual representa el 30% de tu objetivo de ventas, por lo que te es importante no perderla.

En los últimos análisis de costos, se identificó que la rentabilidad de esta cuenta es baja, por lo que te han pedido que logres un incremento del 15% en el precio del nuevo contrato y una vigencia garantizada de 24 meses.

Actualmente la facturación es a 30 días.

Tú sabes que han tenido algunos errores en la operación, pero la responsabilidad de dichos errores no ha sido solo de DHL.

Tu objetivo es renegociar el nuevo contrato en términos favorables para ambas partes.

