

## **Lista kontrolna: Skuteczne negocjacje cenowe.**

Negocjacje cenowe to nieodzowna część pracy każdego sprzedawcy, jednak bywają źródłem stresu i niepewności. Aby ułatwić Ci skuteczne prowadzenie rozmów z klientami i zwiększyć Twoją pewność siebie, przygotowałem praktyczną listę kontrolną. Znajdziesz tu konkretne, jasne kroki, które pomogą Ci przygotować się do negocjacji, efektywnie przeprowadzić rozmowę i osiągnąć pożądane rezultaty. Korzystaj z tej listy za każdym razem, kiedy chcesz profesjonalnie i z sukcesem zakończyć negocjacje cenowe!

### **Przygotowanie do negocjacji:**

- Przeanalizuj dokładnie potrzeby klienta.
- Przygotuj argumenty wskazujące wartość Twojej oferty.
- Ustal margines negocjacyjny (maksymalne i minimalne limity cenowe).
- Określ jasne granice ustępstw cenowych, których nie przekroczysz.

### **W trakcie negocjacji:**

1. Technika pierwszej oferty:
  - Zaoferuj pierwszą cenę ambitną, ale realną.
  - Pozwól tej cenie stać się punktem odniesienia dla dalszych rozmów.
2. Technika ustępstw warunkowych:
  - Nigdy nie obniżaj ceny bezwarunkowo.
  - Każde ustępstwo obwaruj konkretnymi warunkami (np. większe zamówienie, wcześniejsza płatność, dłuższa umowa).
3. Technika „dobry-zły policjant”:
  - Podziel role negocjacyjne między dwie osoby (np. Ty i przełożony).
  - Stwórz sytuację decyzyjną na dwóch poziomach (handlowiec-kierownik), aby klient czuł, że negocjuje z osobą bardziej przychylną.
4. Technika limitowanej dostępności:
  - Podkreśl ograniczoną dostępność produktu lub promocji.

- Użyj presji czasu, aby skłonić klienta do szybszej decyzji.
- 5. Technika porównawcza:
  - Porównaj swoją ofertę z mniej korzystną propozycją konkurencji.
  - Przedstaw klientowi konsekwencje wyboru tańszej, ale gorszej jakości oferty.
- 6. Technika odwrócenia uwagi:
  - Skoncentruj uwagę klienta na innych wartościach niż cena (np. dodatkowe usługi, gwarancja, wsparcie posprzedażowe).

### **Ważne elementy w komunikacji:**

1. Stosuj język korzyści:
  - Akcentuj korzyści dla klienta (np. oszczędność czasu, wysoka jakość, szybkość realizacji).
2. Zachowaj spokój i profesjonalizm:
  - Unikaj emocjonalnych reakcji.
  - Buduj wiarygodność swoim opanowaniem i fachowym podejściem.

### **Podsumowanie:**

Lista kontrolna negocjacji cenowych pomaga sprzedawcom efektywnie przygotować się do rozmów handlowych, kontrolować przebieg negocjacji i osiągać optymalne rezultaty. Korzystaj z niej jako przewodnika podczas planowania strategii negocjacyjnej oraz w trakcie prowadzenia rozmów, by zwiększyć zyski i poprawić relacje z klientami.

### **Zwiększ swoją skuteczność negocjacji dzięki indywidualnym szkoleniom!**

Chcesz negocjować lepiej, pewniej i skuteczniej?

Skorzystaj z indywidualnych szkoleń negocjacyjnych, które przygotowuje dla Ciebie trener z ponad 25-letnim doświadczeniem w sprzedaży i negocjacjach – Maciej Kozubik.

**Podczas szkolenia nauczysz się m.in.:**

- skutecznych technik negocjacji,
- efektywnych trików negocjacyjnych i obrony przed nimi,
- przygotowaniu się do każdego etapu negocjacji,
- budowania przewagi negocjacyjnej,
- wykorzystywania narzędzi negocjacyjnych.

**Dlaczego warto?**

- Szkolenie dopasowane do Twoich potrzeb.
- Praktyczne wskazówki możliwe do natychmiastowego zastosowania.
- Realny wzrost wyników negocjacyjnych.

**☎ Umów się na spotkanie już dziś!**

- Telefon: +48 504 908 360
- E-mail: [kontakt@maciejkozubik.pl](mailto:kontakt@maciejkozubik.pl)
- Więcej informacji znajdziesz na [maciejkozubik.pl](http://maciejkozubik.pl).