



# SIAMO PREDATORI O PREDE NEL NEGOZIARE I PREZZI?



## SI PUO' DAVVERO NEGOZIARE IN TEMPI DI CRISI I PREZZI? SI CON UN MINIMO DI TRATTATIVA...

- Quante volte si dovrebbe o potrebbero aumentare i prezzi e davvero ci si sente davanti ad un insuccesso?
- Come ci si sente se il cliente diventa spiderman nello stopparvi davanti ad un aumento di prezzo? O addirittura ci chiede di ridurre i prezzi?
- Quante volte si fallisce nel cercare di fare a ragione, i prezzi alti?
- **In sintesi, quanto ci si sente preda piuttosto che predatore nel negoziare i prezzi?**

Possiamo vedere alcune piccole regole che ci potranno aiutare nell'aumento della fiducia e professionalità nella gestione del cliente..

### **Quanto vale un nostro atteggiamento?**

Se ci si pone un obiettivo di vincere a tutti i costi, occorre capire che oggi il cliente comanda!

**Quindi occorre chiedersi se quello che proponiamo sia davvero un affare per tutti e due.**

Invece di essere mentalizzati sul vincere ad ogni costo, creiamo un atteggiamento che dia davvero fiducia: Altrimenti chi compra assume una emozione di paura, si aspetta di essere manipolato e si chiude sviluppando un atteggiamento da predatore...

### **Mostrare fuga? Nooo**

Tirare il freno se il cliente diventa predatore e cerca di abbassare i prezzi . Chi sta dall'altra parte della barricata, sa benissimo che se riesce a prendere una decisione veloce, usando contro di noi



le chiavi emotive del problema del prezzo( la crisi, vantaggio del committente, problemi nostri di vendita) diventerà vincente...

Meglio dare altri tipi di concessioni : quando l'acquirente vede la fine della trattativa, sa che puo' richiedere qualcosa d'altro.

Anche noi dobbiamo tenere le carte nel mazzo, anche richiedere le cose più importanti alla fine. Creiamoci il vantaggio di una risposta ben ponderata alle richieste dei clienti.

Valutando sempre, anche in questi periodi di crisi, i pro ed i contro, rispetto ad un guadagno a breve termine e le conseguenze a lungo termine delle decisioni, prese nelle trattative.

### **Guardare come gioca il nostro cliente..**

- Fare sempre meno mosse possibili? Si .
- Pensiamo prima al fatto che il cliente si arrabbierà quando si parlerà di prezzi che aumentano..
- pensare che il cliente chiede sempre cose non ragionevoli del tutto: superare la confusione ... e rimanere concentrati sul reale contenuto della visita..
- Non giochiamo sulle stesse mosse: aspettiamo...
- Non saltiamo troppo velocemente quando l'altro fa un'offerta.
- Non è mai l'offerta finale , ma la si fa come mossa di apertura per testarci. Ancora una volta, utilizziamo il tempo a nostro vantaggio. Ci può essere sempre una flessibilità nella posizione negoziale del compratore, ma se diventiamo troppo veloci ad accettare la loro offerta iniziale, non riusciremo mai a capire le zone cuscinetto... sui cui appoggiarsi

### **"Veniamoci incontro..."**

Chi offre prima di dividere, farà sì che la differenza andrà oltre il cinquanta per cento! Questo vale sia per i tempi così come i soldi. Quando c'è una differenza tra il prezzo DA NOI proposto e il prezzo che il cliente vuole pagare, chiediamo aiuto al cliente per suggerirci come risolvere il problema. Così il cliente propone.....

### **Impariamo il percorso da fare a memoria..**

Uno dei più grandi negoziatori , ha detto, "Mai sedersi a un tavolo negoziale finchè sei disposto a stare in piedi e andare via." Ci si trova in questo modo mentalmente a fare meno concessioni possibili...



Si trasmette all'altra parte e che esiste un punto oltre il quale non si andrà.

Ricordate, "si desidera ogni occasione, non necessariamente ogni ordine"

Noi siamo stati e saremo sempre dei negoziatori per tutta la vita. Dall'infanzia fino all'età adulta.

A casa o al lavoro, con gli amici, **si negozia il dare-avere della vita.**

**Noi siamo abili** e non impotenti.

Abbiamo nel nostro dna la possibilità di negoziare per vincere creando i risultati oltre che per noi anche per il cliente.

Beh'... allora facciamolo!

**Dr. Marangoni Stefano- Sells Consultant**