



**Бизнес-тренер  
Алексей Кубрак**

**семинар-тренинг**

# **ПЕРЕГОВОРЫ О ЦЕНЕ: как эффективно вести торги**

**1 день (8 часов)**

В настоящее время компаниям вести бизнес, продавать и зарабатывать становится всё сложнее и сложнее. Конкуренция растёт, борьба за клиента ужесточается. Виной этому ряд факторов: рынок перенасыщен товарами-аналогами и компаниями-конкурентами; покупательская способность населения не растёт; клиенты становятся всё более избалованными и требовательными; компании-конкуренты снижают цены, а в некоторых случаях демпингуют и продают с нулевой наценкой.

В этой ситуации ещё более актуальным становится умение сотрудников отделов продаж вести торги и продавать по более высокой цене. Этому и посвящён данный тренинг. Цель - научить продавцов трёхшаговой защите цены: сначала обосновать цену, затем попытаться удержать цену, и в последнюю очередь уступить в цене.

## **Для кого:**

- ▶ для специалистов по продажам, менеджеров по работе с клиентами, торговых представителей;
- ▶ для всех тех, кто занимается продажами в сегменте b2b.

## **Форматы:**

- ▶ открытый тренинг
- ▶ корпоративный тренинг
- ▶ индивидуальный тренинг

## **Ведущий:**

Алексей Кубрак,  
сертифицированный бизнес-тренер, фасилитатор.  
Победитель конкурса «Тренерское мастерство» в  
номинации «Опытные тренеры» в г. Москва 2013 г.

## **Контакты:**

моб.тел.: +7-918-45-999-88  
www.kubrak.ru.com aleksey@kubrak.ru.com



## Основные вопросы:

1. **Переговоры о цене «как обычно».** Основные ошибки переговоров о цене : ошибка принимать первую цену, названную партнёром; психологическая ловушка привязки торга к первой цене; отсутствие обмена скидки на встречную уступку, большой «шаг» скидки и др.
2. **Почему так дальше нельзя.** Экономика скидок: насколько скидки уменьшают маржинальность и прибыльность компании, а также личный доход сотрудника.
3. **Переговоры как процесс.** Через какие этапы и фазы проходят переговоры вообще и переговоры о цене в частности. Главный навык переговорщика - умение формулировать и вносить в диалог предложения.
4. **Торг. Зона торга.** Что такое зона торга. Проработка зоны торга на этапе подготовки к переговорам. Форма подготовки к переговорам.
5. **Три шага торга по цене:** 1) обосновать цену, 2) удержать цену, 3) уступить в цене. Основная задача трёхшаговой защиты - постараться не давать скидку и продать по первоначальной цене, а если без неё обойтись нельзя, то уступать в последнюю очередь и делать это «правильно».
6. **Как обосновать цену.** Цель - аргументировать цену, продавая ценность. Приёмы обоснования цены («давайте еще раз посмотрим...», «все остальное устраивает?» и другие). Как быть убедительным в процессе обоснования цены (общие правила аргументации, элементы аргументации, линия аргументации - общая схема построения убеждающего воздействия на собеседника).
7. **Как удержать цену.** Цель - сохранить цену, уступая в других условиях сделки. Какие условия сделки важны клиенту, кроме цены. Что такое «заменители скидок». Приёмы удержания цены («предоставление рассрочки», «увеличить пакет» и другие).
8. **Как уступать в цене.** Цель - предоставить скидку, минимизируя свои потери. Приёмы уступок в цене («уменьшение шага скидки», «встречные условия», «перенос скидки в будущее» и другие).
9. **Психологический настрой на переговоры о цене.** Вырабатываем уверенность. Учимся говорить «нет» клиенту. Не показываем нужду и чрезмерную заинтересованность. Учимся защищаться от психологического давления и уловок в процессе торга.



### Результат для участников:

После тренинга участники будут...

- знать основные ошибки переговоров о цене;
- уметь отстаивать цену, используя различные приёмы обоснования цены, удержания цены, уступок в цене;
- уметь планировать зону торга и формулировать различные предложения, чтобы договориться по цене.

### Результат для компании:

После внедрения изученного:

- продавцы осознанно и уверенно подходят к процессу переговоров о цене, к торгу, что способствует повышению маржинальности сделок;
- различные продавцы работают в соответствии с единым подходом, придерживаются одинаковых правил;
- руководители знают, что требовать и контролировать.

### Отзывы участников:

Тренинг понравился. Было много новой и интересной информации. Повторил и систематизировал уже имеющиеся знания. Отдельно хочу отметить наглядные плакаты и много диалогов клиент и продавец.

– Андрей Серeda  
Торговый представитель «Эдельвейс»

После тренинга разложилось все по полочкам - вроде бы все приёмы знал, а теперь все логично и структурно уложено. Все понравилось.

– Олег Барабанов  
Торговый представитель «Стройтрейд»

Тема актуальная, интересная. Все практично, доступно, простым языком, много различных примеров из практики, хорошая атмосфера. Приёмы изложены системно, с примерами. Хорошо, что было много ролевых игр. После них становится все более понятно, сразу видны ошибки, очень полезна обратная связь. Спасибо Алексею за тренинг!

– Сергей Коваль  
Супервайзер «Приоритет»

### Контакты:

моб.тел.: +7-918-45-999-88

[www.kubrak.ru.com](http://www.kubrak.ru.com)

[aleksey@kubrak.ru.com](mailto:aleksey@kubrak.ru.com)