



MERCURI
international

MERCURI INTERNATIONAL

Učinkovita pogajanja in
pametno upravljanje s
ceno

Prodajniki se o ceni pogosteje pogajajo znotraj podjetja kot s strankami. Zakaj prihaja do tega in kako lahko to spremenimo?

V LinkedIn skupini Sales and Marketing Executives (CSO/CMO) je potekala odlična razprava o upravljanju s cenami.

Nedavno smo tej ugledni LinkedIn skupini zastavili naslednje vprašanje:

“Ob sodelovanju z različnimi podjetji pogosto slišim prodajnike govoriti o izzivih notranjih pogajanj za znižanje cen, ki jih ponujajo zunanjim strankam. To odpira pomembno vprašanje: zakaj do tega sploh prihaja?”

Odziv diskusijske skupine je bil odločen in zelo miselno izzivalen. Iz obsežne razprave smo izluščili **10 ključnih nasvetov za učinkovita pogajanja in uspešno upravljanje s cenami.**



10 ključnih nasvetov za učinkovita pogajanja in uspešno upravljanje s cenami:

1. Verjemite v vrednost svoje ponudbe – če niste prepričani vi, tudi stranka ne bo.
2. Prikažite, kaj konkretno pridobi stranka z vašo ponudbo v primerjavi z naslednjo najboljšo možnostjo.
3. Tveganje zmanjšajte z dobrim poznavanjem stranke, konkurence, njenih pričakovanj in alternativ.
4. Zavedajte se, da nižanje cene lahko razvrednoti ne le izdelek ali storitev, temveč tudi VAŠO STROKOVNOST.
5. Poskrbite, da so prodaja, produktni vodje in cenovni oddelek med seboj usklajeni.
6. Prisluhnite dolgoročnim ciljem stranke (npr. večji dobiček ali tržni delež) in pokažite, kako ji lahko pri tem pomagate.
7. Pripravite si seznam elementov, o katerih se lahko pogajate – kaj je fiksno in kaj prilagodljivo.
8. Če stranka zahteva nižjo ceno, predlagajte tudi zmanjšanje obsega storitev – pošteno za obe strani.
9. V zameno za popust vedno NEKAJ zahtevajte – naj bo dogovor obojestransko koristen.
10. Vedno imejte pripravljen načrt B – razmislite, kaj boste storili, če dogovora ne bo, in se tega tudi držite.

A photograph of three business professionals walking down a modern staircase. On the left, a man with a beard and short dark hair, wearing a white t-shirt and a dark jacket, holds a white coffee cup. In the center, a woman with long dark hair, wearing a white top and a tan blazer, holds a clipboard and a yellow and black patterned coffee cup. On the right, a woman with short blonde hair, wearing a light blue blazer and red pants, holds a white coffee cup and a smartphone. The background features dark, vertical architectural elements.

Razvijajte svoje ljudi
Razvijajte svoj posel



MERCURI
international