# Onkraj popustov: kako se pogajati na podlagi vrednosti

Pripravite se. Pripravite se. Pripravite se.
In šele nato pogajajte.

MERCURI international

*Pogajanja o ceni le redko sodijo med najljubše naloge prodajnikov.*

To še posebej velja danes, ko naraščajoči stroški energije, surovin, logistike in mednarodne trgovine še naprej ustvarjajo pritisk tako na dobavitelje kot na kupce. Pričakovanja na obeh straneh pogajalske mize so visoka, zato je dobra priprava pomembnejša kot kadar koli prej.

Zgolj napoved zvišanja cen je redko dovolj. Kupci pričakujejo jasno utemeljitev in prepričljive poslovne argumente. Višji stroški sicer lahko pojasnijo potrebo po spremembi cene, vendar je v očeh kupca sami po sebi še ne upravičijo. Uspešna pogajanja temeljijo na samozavesti, dobri pripravi in jasni predstavitvi vrednosti.

To potrjujejo tudi povratne informacije strokovnjakov v nabavi. Kupci pogosto opažajo, da se prodajniki preveč opirajo na splošno dogajanje na trgu, ne da bi pojasnili vrednost, ki jo ustvarjajo za kupca. Opozarjajo tudi, da mnogi prodajniki na pogajanja pridejo premalo pripravljeni, težko utemeljijo spremembe cen in prehitro popustijo. Pomanjkanje samozavesti in priprave nabavi močno olajša pogajanja.

Dobra novica je, da uspešna pogajanja o ceni sledijo jasnemu procesu v sedmih korakih.

1. Analizirajte situacijo – Razumite stroške, dogovore, rezultate sodelovanja s kupcem in svoj položaj glede na konkurenco.
2. Pripravite scenarije – Določite cilje ter ocenite različne cenovne možnosti in njihove možne izide.
3. Določite strategijo – Opredelite začetno izhodišče, koliko ste pripravljeni popustiti in kje je meja, pri kateri od pogajanj odstopite.
4. Pripravite ključna sporočila – Vadite argumente, ki temeljijo na vrednosti, in odgovore na najverjetnejše ugovore.
5. Pogajanja izpeljite samozavestno – Ostanite dosledni in se osredotočite na vrednost za kupca, ne le na ceno.
6. Zapišite dogovor – Potrdite sprejete zaveze in jasno dokumentirajte rezultat pogajanj.
7. Preglejte in izboljšujte – Izluščite ključne nauke ter jih uporabite za še boljša prihodnja pogajanja.

Copyright © Mercuri International

*Kot je dejal Konfucij:*

*“Uspeh je odvisen od predhodne priprave; brez nje je neuspeh neizogiben.”*



Uspešna pogajanja o ceni nikoli ne bi smela temeljiti zgolj na izkušnjah ali intuiciji. Potrebujejo jasne cilje, strukturirano pogajalsko strategijo in prepričljive argumente, ki temeljijo na vrednosti.

Organizacije, ki svoje prodajne ekipe opremijo s praktičnimi pristopi k pripravi, učinkovitim obvladovanjem ugovorov in pogajalskimi veščinami, imajo bistveno boljše možnosti za doseganje dolgoročno vzdržnih cenovnih rezultatov.

Copyright © Mercuri International

## *Ključni poudarki*

**1** Priprava – ne improvizacija – je temelj uspešnih pogajanj o ceni.

**2** Pogajanja se začnejo že dolgo pred sestankom s kupcem in se nadaljujejo tudi po njem.

**3** Kupci lažje sprejmejo zvišanje cen, ko razumejo merljivo vrednost, ki ga upravičuje.

*"Naše proizvodne procese nenehno izboljšujemo, da nam ni treba vsakega zvišanja stroškov prenesti na kupce. Tako lahko izpolnjujemo svojo obljubo kakovosti in inovativnosti, hkrati pa kupcem pomagamo preprečevati višje obratovalne stroške in stroške servisiranja."*

MERCURI international

Avtor besedila: Matthias Huckemann

Copyright © Mercuri International

# Razvijajte svoje ljudi
# Razvijajte svoj posel

MERCURI international