

**Art Business Consulting**  
(Нижнее Поволжье)  
Волгоград, ул. Канунникова, 6/1  
Волжский, ул. Карбышева, 76  
Астрахань, ул. Бэра, 28а

**Телефон:**  
+7 8442 59-34-77  
+7 8442 50-34-77  
+7 9616 77-97-77  
+7 8512 72-34-77

**Интернет:**  
[www.abc-vlg.ru](http://www.abc-vlg.ru)  
[www.galinov.ru](http://www.galinov.ru)  
[www.ok-nlp.ru](http://www.ok-nlp.ru)  
[abc@abc-vlg.ru](mailto:abc@abc-vlg.ru)



тренинговый семинар

## «Переговоры о цене»

*Как успешно провести переговоры о цене? Как нужно представить клиенту товар/услугу и справиться с сопротивлениями? Каких стратегий придерживаться при общении с клиентом и правильно представить выгоды своего товара? Как заключить выгодную сделку? Как грамотно вести переговоры о возврате задолженности? Обо всем этом вы узнаете на данном тренинге.*

### Программа тренинга:

#### 1. Корпоративная идеология. Приемы отстройки от конкурентов

- Предупреждение об ошибке;
- Классификация;
- «Да он уже не тот...»;
- Временной фактор.

#### 2. Мифы о цене на рынке

- Убеждения клиентов о цене;
- Как зависит спрос от цены;
- Личный порог продавца и его раскочка.



#### 3. Основные принципы переговоров о цене

- Правила предложений о цене;
- Продажа дорогих и эксклюзивных товаров и услуг;
- Как узнать истинные потребности клиента цена или качество;
- Как подготовить предложение для клиента, приемы и принципы;
- Проведение торгов: правила переговоров о цене.

#### 3. Работа с сопротивлениями в переговорах

- Сопротивление изменениям. Методы противодействия;
- Сопротивление цене и расходам. Методы противодействия;
- Сопротивление техническому решению и/или коммерческому предложению. Методы противодействия;



- Сопротивление насыщения. Методы противодействия;
- Сопротивление эмоционального характера. Методы противодействия;
- Сопротивление негативного опыта. Антиконфликтные тактики. Методы противодействия.

**Art Business Consulting  
(Нижнее Поволжье)**

Волгоград, ул. Канунникова, 6/1  
Волжский, ул. Карбышева, 76  
Астрахань, ул. Бэра, 28а

**Телефон:**

+7 8442 59-34-77  
+7 8442 50-34-77  
+7 9616 77-97-77  
+7 8512 72-34-77

**Интернет:**

[www.abc-vlg.ru](http://www.abc-vlg.ru)  
[www.galinov.ru](http://www.galinov.ru)  
[www.ok-nlp.ru](http://www.ok-nlp.ru)  
[abc@abc-vlg.ru](mailto:abc@abc-vlg.ru)



#### **4. Основные правила работы с ценой**

- Понятия «цена» и «ценность». Обоснование цены в контексте выгод и преимуществ товара или услуги;
- Соотношение цены и ценности: когда клиенты совершают покупки?
- Когда и каким образом называть цену: место цены в алгоритме продаж;
- Основные приемы и правила работы с ценой;
- Формирование ценности своего продукта: техники формирования ценности.

#### **5. Этапы переговоров о цене. Предъявление цены и работа со скидками**

- Основные техники предъявления цены;
- Методы аргументации и убеждения при переговорах о цене. Формирование уверенности в называемой цене;
- Факторы, понижающие чувствительность покупателя к цене;
- Почему продавцы спешат давать скидку? Как избежать ошибок;
- Правила работы со скидками: как давать обоснованные скидки, как избежать необоснованных скидок.

#### **6. Спецтехники продаж, приемы влияния**

- Работа с ценовыми возражениями (« у других дешевле», «это дорого» и т.д.);
- Что скрывается за возражениями о цене?
- Алгоритм работы с «ценовыми» возражениями. Индикаторы согласия и отказа клиента;
- Практикум: варианты ответов на возражения о цене.

#### **7. Основной алгоритм работы при работе с задолженностью**

- Психологические факторы успешного возврата долга;
- Основные психологические факторы, затрудняющие сбор платежей с клиентов;
- Практическая отработка умений вести разговор с клиентом по возврату дебиторской задолженности.

