



اگر با قیمت مخالفت شد، تکلیف من چیست؟

نکته مثبت در مخالفت با قیمت پیشنهادی شما این است که نشان می‌دهد مشتری راغب است خرید کند. این پرسش که قیمت چند است؟ بهترین نشانه محسوب می‌شود. حتی وقتی به من می‌گویند قیمت شما خیلی بالاست هم خوشحال می‌شوم. فقط در چنین مواقعی نباید کنترل خود را از دست داد و برای جوش دادن معامله هر قیمتی را پذیرفت.

بسیار اتفاق افتاده است که فروشندگانی پیش از اینکه از او بخواهند، قیمت محصولش را اعلام کرده است. این کار یکی از بدترین اشتباه‌هایی است که فروشندگان مرتکب می‌شوند.

چرا زود قیمت را رو کنیم و خود را در موضع ضعف قرار بدهیم؟

من راهکاری دارم که در بیشتر موردها کمک می‌کند تا محصولتان را با هر قیمتی که در نظر دارید، بفروشید.

کاری کنید که خریدار نتواند بگوید قیمت شما خیلی بالا است.

وقتی مشتری از شما پرسید: قیمت شما چند است؟ در جواب بگویید: اجازه بدهید من چند پرسش از شما بپرسم. آنوقت پرسش‌هایی را که از قبل برای شناخت بهتر مشتری آماده کرده‌اید، بپرسید. به این ترتیب می‌توانید تخمین بزنید که با چه حدود قیمت موافق است.

توجه داشته باشید که درک درستی از نیاز، تمایلات و شرایط مشتری پیدا کنید و سپس مطمئن شوید که از ارزش محصول شما آگاهی کامل دارد. هرگز پیش از آنکه از میزان علاقه‌مندی خریدار نسبت به محصولتان آگاهی داشته باشید، قیمت ارائه ندهید.

قیمت‌گذاری شما باید منطقی باشد. آنوقت می‌توانید بگویید که قیمت‌های ما منصفانه و مقطوع هستند. می‌توانستم فقط واژه مقطوع را به کار ببرم ولی استفاده از کلمه منصفانه شرایط پذیرش را آسان‌تر می‌کند.

وقتی پای تعیین قیمت در میان است، هر آنچه به زبان می‌آوریم، تاثیرگذار خواهد بود. در این جنگ روانی فروشنده باید روانشناس خوبی باشد تا بتواند معامله را به مسیر درستی سوق دهد.

نکته: اگر مشتری از شما خرید نکرد، تقصیر او نیست!

روش کار: از خریدار احتمالی پرسش‌هایی بپرسید که نشان‌دهنده نیازها و تمایل‌های او باشند. آنوقت به‌طور خلاصه ارزش‌های محصولتان را برشمارید و در پایان قیمت را اعلام کنید، سپس بدون مکث بگویید: خب، مطلب دیگری نیست؟

به خاطر داشته باشید که نقش فروشنده‌ها فقط این نیست که قیمت اعلام کنند، بلکه پلی هستند برای انتقال ارزش‌های محصول به خریدار؛ آن هم در جهتی که به انجام معامله ختم شود و نقطه آغاز این تلاش لحظه‌ای است که مشتری قیمت محصول را می‌پرسد.

پاسخ نهایی: به قیمتی که ارائه می‌دهید، ایمان داشته باشید. در جواب خریداری که



ادعا می‌کند قیمت شما خیلی بالا است، بگویید: لازم شد نظر مشتری‌های قدیمی ما را بشنوید. ارائه چنین شواهدی موفقیت شما را تضمین می‌کند.