

3 вопроса, которые меняют переговоры

Не «дайте скидку» — а разговор на равных, с цифрами и логикой.

1

Что для вас важнее в этой сделке — цена или стабильный объём?

Большинство поставщиков готовы снизить цену ради предсказуемости. Если вы можете предложить гарантированный объём или длинный контракт — это ваш главный аргумент.

2

Что изменилось в ваших затратах за последние 6–12 месяцев?

Этот вопрос переводит разговор с «хочу дешевле» на «давайте разберёмся, из чего складывается цена». Вы получаете структуру ценообразования — и понимаете, где есть реальный зазор.

3

Что мы можем изменить в условиях работы, чтобы снизить ваши издержки?

Нередко поставщик зарабатывает меньше из-за ваших же процессов: долгих согласований, мелких партий, нестабильных заявок. Устраните это — и снижение цены станет для него выгодным, а не болезненным.

Шаблон подготовки к встрече

Заполните перед каждым переговорами. Одна страница — один поставщик.

Поставщик / контакт	
Категория / товар	
Текущая цена и условия	
Наша цель	
ВАТНА* (если не договоримся)	
Что важно для поставщика?	
Главные аргументы	

*ВАТНА – BestAlternativeToaNegotiatedAgreement – альтернатива, если не договоримся