

Lista di controllo: trattative sui prezzi

Preparatevi accuratamente alle trattative sui prezzi facendo chiarezza sugli aspetti seguenti.

Offerta e prodotti

- Quale importanza riveste la soluzione per il cliente?
- Quali alternative ha il cliente rispetto alla soluzione offerta?
- Quali sono le principali argomentazioni della soluzione specifiche per il cliente?
- In che modo l'offerta si adatta alle aspettative del cliente?
- Quali obiezioni ci si deve aspettare e con quali risposte si può controbattere?

Dati economici e condizioni

Su quali dei punti seguenti sussiste, da parte mia, una disponibilità a trattare? E fino a quale soglia di tolleranza?

- Dimensioni, quantità, esecuzione
- Prezzo, fascia di prezzo e soglia di tolleranza
- Condizioni di pagamento
- Condizioni di consegna
- Prestazioni complementari come servizi, prestazioni, accessori, pezzi di ricambio ecc.
- Durata del contratto
- Ulteriori elementi contrattabili (raccolgere e valutare)

Persone coinvolte

- Quali funzioni occupano in azienda le persone coinvolte?
- Quale ruolo svolgono nel processo decisionale?
- In base alle vostre esperienze, quale sarà la loro strategia nella trattativa sui prezzi?
- Quali esigenze hanno le controparti (ad es. dover vincere, armonia)?
- Com'è il rapporto tra i partecipanti?
- Qual è l'atteggiamento dei partecipanti riguardo alla soluzione?
- Quale strategia di convincimento individuale perseguiranno le persone coinvolte?

Strategia nelle trattative sui prezzi

- Quali obiettivi mi prefisso nella trattativa sui prezzi?
- Quali interessi personali perseguo?
- Quale atteggiamento assumo?
 - Aperto e trasparente
 - Discreto e tattico
- Suggerimento:** solitamente le strategie aperte e trasparenti portano a risultati migliori nelle trattative.
- Quali sono i punti da chiarire?
- Quali conflitti o resistenze occorre aspettarsi e quali sono le mie strategie di soluzione?
- Quali sono le alternative al risultato desiderato (piano B)?
- In quale quadro e in quale setting si svolge la trattativa?

Questa lista di controllo è disponibile su postfinance.ch/pi. Testo basato su mindspots.de

Gestione delle piccole imprese

Pubblicato da PostFinance in collaborazione con KMU-HSG.