

REGRAS DE NEGOCIAÇÕES PARA COMPRADORES

Escrito por Paulo Kroich
Qua, 15 de Abril de 2020 19:34

Há algum tempo, circulou entre profissionais de vendas o conjunto de regras abaixo. Dizia-se que eram instruções que uma grande rede de lojas dava a todos os seus compradores, mas não ficou muito claro que rede seria essa nem se as regras eram reais ou não.

De qualquer modo, vale a pena conhecer o texto, pois precisamos estar preparados para as situações mais difíceis e aplicar em nossas compras, e você vendedor esteja preparado para não passar por uma situação dessas....

REGRAS DE NEGOCIAÇÕES PARA COMPRADORES

Srs. Compradores, segue um resumo das regras e recomendações de negociação para os gerentes de compra, compradores e auxiliares de compras de nossa rede.

1. Nunca demonstre simpatia a um vendedor, mas diga sempre que é parceiro.
2. Considere que o vendedor é alguém que deve ser vencido.
3. Jamais aceite a primeira oferta. Obrigue sempre o vendedor a estudar uma oferta melhor. Use sempre o lema "Você pode fazer melhor do que isto".
4. Independente da autonomia que você tiver, seja sempre subordinado de alguém. Diga sempre que alguém acima de você não vai gostar da proposta do vendedor.
5. Se o vendedor dá um desconto ou pede para ir ao banheiro ou vai telefonar e volta com a aprovação, é porque o que ele está dando podia ser dado, portanto peça mais.
6. Não faça concessões sem contrapartida.
7. Esteja atento. O vendedor que faz sugestão de pedido em geral é mais organizado e mais esclarecido. Use seu tempo para explorar os vendedores desorganizados. Estes chegam mais rápido aos descontos.
8. Não hesite em argumentar que o concorrente dele está com melhores condições e que o produto do concorrente vende melhor e tem giro mais rápido. A maioria não sabe nada sobre seus concorrentes.
9. Faça objeções desde o início da conversa. Isso costuma desestabilizar os vendedores. Especialmente os que querem entrar em nossa rede ou os que têm medo de sair dela.
10. Tente obter o máximo de informações sobre a personalidade e as necessidades dos vendedores. Os mais falantes costumam logo entrar em detalhes de suas vidas pessoais. Descubra o ponto fraco deles.

REGRAS DE NEGOCIAÇÕES PARA COMPRADORES

Escrito por Paulo Kroich

Qua, 15 de Abril de 2020 19:34

11. Acene com volume alto de compra e consiga o melhor desconto que puder. Só depois de fixado o preço diga a real quantidade que precisamos e comente que mais adiante comprará o resto, mas nunca se comprometa nem mencione prazos.

12. Evite que o vendedor fique “lendo” nossas informações no visor do seu computador ou nos papéis em cima de sua mesa. Quanto mais desinformado o vendedor for, mais ele acreditará em nós.

13. Se o vendedor estiver acompanhado de um superior, exija mais descontos, ameace tirar o produto deles de linha. O superior não vai querer perder o pedido na frente do vendedor e dará o desconto.

14. Sempre que outra rede concorrente estiver fazendo uma promoção com o produto deles, pergunte ao vendedor o que ele fez lá e exija as mesmas condições.

15. Nunca se assuste com grandes marcas ou produtos de renome. Por trás de uma grande marca pode estar um vendedor despreparado que só vende por causa da marca.

16. Tenha sempre cuidado com vendedores mais profissionais. São mais experientes e seguros.

17. Procure falar pouco e não se deixe envolver por seus argumentos. Ele está na sua frente para ganhar dinheiro, não para resolver nossos problemas. Pense nisso e seja objetivo.

18. Não se esqueça que as melhores condições são obtidas na última etapa das negociações.

Não importa se você da área de vendas, compras, ou se está apenas negociando.

Pense Nisto,

E faça bons Negócios. By Paulo Roberto Kroich Gomes