

25 GOTOWYCH ODPOWIEDZI NA OBJEKcje CENOWE

Wydrukuj • Zabierz na spotkanie • Nigdy nie bądź bez słowa

SEKCJA 1: GDY KLIENT MÓWI "ZA DROGO"

- 1 "Za drogo" -> "Rozumiem. W porównaniu do czego?"
- 2 "Nie mam tyle w budżecie" -> "Jaki budżet Pan przewidział? Zobaczmy, co możemy zrobić."
- 3 "Konkurencja ma taniej" -> "Interesujące. Co dokładnie oferują za tę cenę?"
- 4 "To moja ostateczna oferta" -> "A gdybym znalazł sposób, żebyśmy obaj wyszli zadowoleni?" Jeżeli "Co wyrazi zainteresowanie, zapytaj: poza ceną ma dla Pana znaczenie?"
- 5 "Muszę to przemyśleć" -> "Co konkretnie chciałby Pan przemyśleć? Przeanalizujemy to wspólnie."
- 6 "Dam znać" / "Odezwę się" -> "Kiedy dokładnie mogę zadzwonić? Jutro o 10:00 pasuje?"

SEKCJA 2: GDY KLIENT ŻĄDA RABATU

- 7 "Daj rabat" / "Zrób cenę" -> "Co mogę dostać w zamian?"
- 8 "Inni dają 20% zniżki" -> "Dlaczego Pan z nich nie skorzystał?"
- 9 "Jaka jest najlepsza cena?" -> "Ta którą podałem. A jaka jest Pana propozycja?"
- 10 "Bez rabatu nie kupię" -> "A gdybym zamiast rabatu dał [wartość dodaną]?"
- 11 "Wezmę więcej jak dasz taniej" -> "Ile dokładnie? Policzymy razem."
- 12 "Na pewno możesz zejść z ceny" -> "Z czego Pan wnioskuje?" [PAUZA]

SEKCJA 3: GDY KLIENT BLEFUJE

- 13 "Mam inną ofertę" -> "Świetnie! Jak dokładnie wygląda? Chętnie porównam."
- 14 "Rezygnuję" [wstaje] -> "Zanim Pan wyjdzie - czego potrzeba, żeby wrócić do rozmowy?"
- 15 "Znajomy mi robi taniej" -> "Czemu Pan jeszcze rozważa moją ofertę?"
- 16 "Nie zależy mi tak bardzo" -> "A co by się musiało stać, by Pan się zdecydował teraz?"

25 GOTOWYCH ODPOWIEDZI NA OBJEKTCJE CENOWE

SEKCJA 4: GDY KLIENT ODKŁADA DECYZJĘ

- 17 "Muszę porozmawiać z żoną/mężem" -> "Oczywiście. To spotkajmy się we trójkę. Zadzwoń Pan od razu?"
- 18 "Najpierw muszę swoje" sprzedać -> "A gdybyśmy wpisali warunek zawieszający sprzedaż Pana nieruchomości?"
- 19 "Poczekam, ceny będą spadać" -> "Co sprawia, że Pan tak sądzi? Bo dane pokazują [konkret]..."
- 20 "Może za pół roku" -> "Co się zmieni za pół roku, czego nie ma teraz?"
- 21 "Muszę pooglądać inne oferty" -> "Ile już Pan obejrzał? Czego Pan szuka, czego tu nie znalazł?"

SEKCJA 5: GDY KLIENT KWESTIONUJE WARTOŚĆ

- 22 "Ta lokalizacja nie jest warta tyle" -> "Ile według Pana jest warte? Na jakiej podstawie?"
- 23 "Mieszkanie wymaga remontu" -> "Ile Pan szacuje ten remont? Policzmy razem."
- 24 "Za tę cenę kupię nowe u dewelopera" -> "Które konkretnie? Porównajmy metraż, lokalizację i termin."
- 25 "Ostatnia transakcja była 15% taniej" -> "Kiedy dokładnie? Rynek się zmienił. W jakim stanie było tamto?"

BONUS: GDY KLIENT KWESTIONUJE PROWIZJĘ LUB UMOWĘ

"5-6% to za dużo, są oferty na 1%"

→ "Tak, są. 1% to prowizja dla współpracujących agentów, 1% to dokumentacja i spacer 3D, 2% to home staging. Sprzedaż jest szybsza o 72%. Nikt nie da obsługi tej jakości za 1%."

"Wolę umowę otwartą"

→ "Agent na otwartej obsługuje 100+ ofert. Jak Pan myśli, na ile się przykłada do każdej? Ja pracuję z maks. 6 klientami."

JAK UŻYWAĆ TEJ ŚCIAGI:

1. WYDRUKUJ na jednej kartce A4 (dwustronnie)
2. ZALAMINUJ (opcjonalnie) - przetrwa setki spotkań
3. PRZECZYTAJ przed każdym spotkaniem
4. ZABIERZ w teczce/torebce na spotkanie
5. ZERKNIJ przed wejściem do pokoju negocjacyjnego

**Popraw Twoje negocjacje
od zaraz:**

www.Akademia-Negocjacji.pl