



MERCURI INTERNATIONAL

Negoziazioni e gestione dei prezzi

I venditori negoziano il prezzo più all'interno dell'azienda che con i clienti. Perché succede? E come possiamo cambiare questo approccio?

Il gruppo LinkedIn Sales and Marketing Executives (CSO/CMO) ha avuto un'eccellente discussione sulla gestione dei prezzi.

Di recente abbiamo posto a questo stimato gruppo LinkedIn la seguente domanda:

“Durante i miei viaggi, lavorando con diverse organizzazioni, sento spesso i venditori parlare delle difficoltà legate alle negoziazioni interne sui prezzi, nel tentativo di ottenere condizioni più basse per i clienti esterni. Qui c'è qualcosa che non va. Ma cosa, esattamente?”

La risposta del gruppo di discussione è stata solida e ricca di spunti interessanti. Dall'ampio confronto emerso, abbiamo raccolto quelli che possono essere considerati i **10 principali fattori da tenere in considerazione per una gestione efficace del prezzo e delle negoziazioni.**



10 fattori principali

1. Siate convinti del valore della vostra offerta.
2. Creare calcoli di valore tangibile basati sulla NBA (Next Best Alternative).
3. Riduci il rischio di perdere un'opportunità grazie alla conoscenza. (Conosci la tua migliore alternativa: NBA, la concorrenza, il cliente e i suoi criteri di acquisto).
4. Ricorda che ridurre il prezzo può svalutare il tuo prodotto, il tuo servizio... e te stesso.
5. Assicurati che Sales Management, Product Manager e reparto Pricing lavorino in modo coordinato e condividano gli stessi obiettivi (checklist).
6. Comprendi la visione d'insieme del cliente – come profitto, crescita o quota di mercato – e collega la tua offerta a ciò che conta davvero per lui.
7. Prepara un elenco degli elementi Fissi e di quelli Variabili (negoziabili).
8. Proponi una riduzione dei servizi come contropartita equa a una riduzione di prezzo.
9. Chiedi QUALCOSA in cambio di una riduzione di prezzo.
10. Conosci e mantieniti fedele alla tua BATNA (Best Alternative to Non Agreement)



Grow your people
Grow your business



MERCURI
international