

2 STOPNIOWA TECHNIKA NEGOCJACJI

*Czyli jak w 2 prostych krokach zbić cenę
samochodu o nawet 5%- 10%*



Informacje Prawne

ZGODNIE Z USTAWĄ O PRAWACH AUTORSKICH I PRAWACH POKREWNYCH Z DNIA 4 LUTEGO 1994 R., PUBLIKATOR: DZ. U. 1994, NR 24, POZ. 83, TEKST JEDNOLITY: DZ. U. 2006, NR 90, POZ. 631 NINEJSZY KURS JEST OBJĘTY PRAWAMI AUTORSKIMI. OBOWIĄZUJE CAŁKOWITY ZAKAZ KOPIOWANIA, UPUBLICZNIANIA, PRZEKAZYWANIA GO INNYM OSOBOM BEZ WZGLĘDU NA SPOSÓB I NOŚNIK, SPRZEDAŻY ORAZ WSZELKICH INNYCH TYPÓW ROZPORZĄDZANIA NIM NIŻ PRYWATNY UŻYTEK OSOBY KTÓRA DOKONAŁA JEGO ZAKUPU. ZA ŁAMANIE PRAW AUTORSKICH GROŻĄ KONSEKWENCJE KARNE, W TYM MOŻLIWOŚĆ KARY POZBAWIENIA WOLNOŚCI JAK I ZADOŚĆUCZYNIENIA ZA PONIESIONE STRATY. STANOWCZO PRZESTRZEGAM PRZED WSZELKIMI PRÓBAMI ŁAMANIA PRAW AUTORSKICH KTÓRYMI OBJĘTA JEST NINIEJSZA PUBLIKACJA. WSZELKIE RADY, OPINIE, TEORIE I INFORMACJE ZAWARTE W NINIEJSZEJ PUBLIKACJI SĄ TYLKO OPINIĄ AUTORA I ZOSTAŁY OPUBLIKOWANE W CELU INFORMACYJNYM. ZOSTAŁY ONE PRZYGOTOWANE Z JAK NAJWIĘKSZĄ STARANNOŚCIĄ ALE MOGĄ NIE BYĆ WOLNE OD WAD I NIEŚCISŁOŚCI, DLATEGO NIE NALEŻY TRAKTOWAĆ INFORMACJI PRZEDSTAWIONYCH W TEJ PUBLIKACJI JAKO PROFESJONALNEJ PORADY I AUTOR ORAZ WYDAWCA NIE PONOSZĄ ŻADNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA EFEKTY, BRAK EFEKTÓW ALBO STRATY PONIESIONE PRZEZ OSOBĘ KTÓRA UŻYŁA ICH W PRAKTYCE. W PRZYPADKU NIEZADOWOLENIA Z PRZEDSTAWIONYCH W NINIEJSZEJ PUBLIKACJI INFORMACJI, KAŻDA OSOBA MA PRAWO DO ZWROTU KURSU ZA PEŁNĄ WARTOŚĆ ZAKUPU, ZGODNIE Z POSTANOWIENIAMI REGULAMINEM KTÓRY ZOSTAŁ ZAAKCEPTOWANY PRZY ZAKUPIE. KAŻDA PRÓBA ŁAMANIA PRAW AUTORSKICH BĘDZIE SKUTKOWAŁA DOCHODZENIEM PRZEZ AUTORA SWOICH PRAW W PEŁNYM MOŻLIWYM WYMIARZE PRAWNYM. OSOBIŚCIE AUTOR I WYDAWCA WIERZĄ W TRAFNOŚĆ I AKTUALNOŚĆ PRZEDSTAWIONYCH W NINIEJSZYM KURSIE OPINII RAD I DOŁOŻYLI WSZELKICH STARAŃ, ABY KAŻDA OSOBA UŻYTKUJĄCA NINEJSZY KURS BYŁA JAK NAJBARDZIEJ ZADOWOLONA.

Wstęp

Hej! W tym materiale zdradzę Ci bardzo prostą, lecz niesamowicie skuteczną, 2 stopniową technikę negocjacji, która pozwoliła mi i mojemu ojcu zaoszczędzić tysiące złotych przy kupnie samochodów. Technika jest bardzo prosta, ale pryncypały i sztuczki psychologiczne w niej zawarte są bardzo potężne, więc niech nie zwiedzie Cię jej prostota.

Dzięki poniższej technice negocjacji, udawało mi się zbijać ceny samochodów o nawet 5% - 10% i jestem przekonany, że Ty też osiągniesz z nią niesamowite rezultaty. Oczywiście to ile uda Ci się zbić moją techniką, będzie zależało od konkretnej sytuacji, konkretnego samochodu oraz tego jak dobrze ją zastosujesz, ale z odrobiną praktyki jestem przekonany, że szybko osiągniesz dobre rezultaty. Jak sam zobaczysz moja technika jest bardzo prosta w użyciu.

Pozwolisz że zaczniemy?

2 Stopniowa Technika Negocjacji

Stopień 1 – Rozmowa telefoniczna

W pełnej wersji mojego poradnika, wyjaśniam dokładnie jak powinieneś przeprowadzić rozmowę telefoniczną ze sprzedającym. Teraz po prostu musimy dołączyć jedno małe pytanie do naszej rozmowy telefonicznej, żeby już wtedy po raz pierwszy zbić cenę samochodu którym jesteśmy zainteresowani.

Podczas rozmowy telefonicznej, najlepiej pod jej koniec, zapytaj o cenę samochodu w następujący sposób:

„W ogłoszeniu napisał Pan/Pani że cena tego samochodu to X. Jakbym przyjechał z gotówką, to ile ostatecznie by on kosztował?”

Tak postawione pytanie stawia sprzedającego w sytuacji, gdzie czuje on, że podana przez niego cena będzie miała wpływ na naszą reakcję. Ponieważ będzie chciał nas przekonać, w większości przypadków od razu poda najmniejszą cenę za jaką skłonny jest sprzedać swój samochód. Często podana przez niego cena będzie już niższa niż ta którą podał w ogłoszeniu. Tą cenę będziemy mogli prawdopodobnie jeszcze dodatkowo zbić na miejscu, przy kupnie samochodu.

Na przykład w ogłoszeniu sprzedający podał cenę 11 000zł. Podczas naszej rozmowy telefonicznej słyszy on, że znamy się na samochodach, bo zadajemy trafne i szczegółowe pytania. W związku z tym, zdaje sobie sprawę, że wyłapiemy nawet najmniejsze szczegóły i wady samochodu, dlatego już czuje że musi nas dodatkowo przekonać. Gdy zapytamy go o ostateczną cenę w sposób jaki opisałem powyżej, jego automatyczną reakcją będzie zaoferowanie nam lepszej ceny niż w ogłoszeniu – bo przecież gdybyśmy byli zainteresowani ceną z ogłoszenia, to nie pytalibyśmy o „cenę ostateczną” prawda?

W takiej sytuacji, oczekiwałbym że sprzedający od razu spuści 500zł – 1000zł z ceny 11 000zł. Czyli jedziemy oglądać samochód już ze zbitą ceną.

Stopień 2 – Negocjacja ceny na miejscu

Pierwszego zbitcie ceny dokonaliśmy przez telefon, gdy uzgadnialiśmy ostateczną cenę jaką będzie chciał od nas sprzedawca, gdy przyjedziemy po samochód. Teraz na miejscu, będziemy mieli dużo miejsca do popisu jeżeli chodzi o zbijanie ceny.

Zależnie od rocznika, klasy i stanu samochodu jaki będziesz oglądać, może być w nim więcej lub mniej niedociągnięć. Pamiętaj, kupujesz samochód używany i typowo im mniej będzie kosztował, tym więcej można spodziewać się w nim wad. Najważniejsze jest to, żeby wady nie były poważne i żeby były dla Ciebie akceptowalne. My to rozumiemy, ale sprzedający boi się wszystkich wad swojego samochodu, bo wie że obniżają one jego wartość.

Właśnie dlatego, przy oględzinach samochodu podążaj za krokami z mojego poradnika i gdy znajdziesz jakieś niedociągnięcia lub wady w samochodzie, to od razu zwracaj na nie uwagę sprzedającemu.

Przeważnie zauważane przez Ciebie niedociągnięcia będą kosmetyczne, lub będą dotyczyły

kwestii części które często się zużywają, a są tanie w wymianie, jednak chodzi o to, żeby swoimi obiekcjami zmiekczyć sprzedawcę przed tym, jak będziemy ostatecznie negocjować cenę.

Dodatkowo do narzekania na niedociągnięcia, jest kilka rzeczy które możesz wspomnieć zawsze na swoją korzyść:

- koszty podróży
- wymiana rozrządu (którą zaleca się po każdym kupnie samochodu, koszt minimum 200-500zł)
- wymiana olejów i płynów
- koszty przerejestrowania samochodu

Dzięki powyższym rzeczom będziemy mogli zmniejszyć wartość samochodu w oczach sprzedającego. To jak bardzo się nam to uda, będzie zależało od tego jaki to jest samochód, ile kosztuje oraz od tego jaką osobą jest sprzedający.

Oto plan działania jaki powinieneś stosować w negocjowaniu ceny:

1. Zawsze od razu po przyjeździe, zanim jeszcze zaczniesz oglądać samochód, potwierdź ze sprzedającym, że „tak jak rozmawialiśmy przez telefon, to cena tego samochodu to X?”. Dzięki temu od razu ustalamy cenę startową z jakiej będziemy zbijać.
2. Potem podczas oględzin, zwracaj na głos wszystkie wady do sprzedającego, np. „o, widzę że tutaj trochę rdza wychodzi, klocki już są dosyć starte więc też będą niedługo do wymiany, no i olej też czarny, pewnie nie był wymieniany, więc trzeba będzie wymienić itd”.
3. Gdy zdecydujesz się kupić samochód, powiedz że jesteś zainteresowany kupnem „tylko że ta cena X to jest trochę wysoka. Tutaj widzi pan że tą rdzę to trzeba będzie od razu ratować, żeby błotnika nie zezarła całego, klocki i olej wymienić, no i jeszcze minimum pasek rozrządu i napinacz wymienić”
4. Teraz przychodzi ostateczny krok zbijania ceny. Typowo w negocjacjach jest przyjęta niepisana zasada, którą większość stosuje nieświadomie – otóż najpierw jest cena wyjściowa – w naszym wypadku na przykład 10 000zł. Potem następuje propozycja kupującego, która jest niższa niż cena wyjściowa – w naszym wypadku to np. 8 000zł. Tak długo jak propozycja kupującego jest rozsądna, sprzedający automatycznie będzie dalej negocjował i zaproponuje cenę wyższą od propozycji, ale niższą niż cena wyjściowa, bo wie że sprzedający nie chce zapłacić ceny wyjściowej. Z kolei jeśli zaproponujemy cenę która nie jest rozsądna, to znaczy zbyt bardzo odbiega od prawdziwej wartości samochodu, to sprzedający poczuje się urażony i zamknie się na negocjacje.

Dlatego nasze pytanie jest następujące – jaką propozycję musimy złożyć względem ceny wyjściowej, żeby była jak najniższa, ale wciąż rozsądna w oczach sprzedającego. Im będzie ona niższa, ale wciąż akceptowalna przez sprzedającego, tym większa rozbieżność między ceną wyjściową a propozycją, więc i sprzedający zaproponuje nam ostatecznie cenę niższą.

Teoria jest trochę zawiła, ale praktyka jest prosta. Na przykład, jeżeli przez telefon zbiliśmy cenę z 11 000zł do 10 000zł, to na miejscu mamy cenę wyjściową w wysokości 10 000zł. Chodzimy, oglądamy samochód i zwracamy uwagę na wszystkie

niedociągnięcia i koszty jakie będziemy musieli ponieść, „zmiękczać” tym sprzedawcę. Potem w obliczu wszystkich tych niedociągnięć, proponujemy cenę niższą niż 10 000zł, bo chcemy zapłacić mniej. Ile proponujemy? Musimy zaproponować jak najniższą cenę, ale musi być ona rozsądna, bo inaczej sprzedający może się obrazić. Na przykład jeżeli cena wyjściowa to 10 000zł, to przypuszczam że najniższą cenę jaką mógłbym zaproponować, żeby sprzedający się nie obraził, to 8 000zł.

Oczywiście ja wiem, że sprzedający nie zgodzi się na taką cenę i wiem też że on zaproponuje większą cenę – jednak musi on zaproponować więcej niż moje 8 000zł a mniej niż wyjściowe 10 000zł. Tak czy owak już udało mi się zbić przez ten prosty zabieg.

Dodatkowo im mniej ja wstępnie zaproponowałem, tym większa będzie różnica między cenami (w tym wypadku różnica między 10 000zł a 8 000zł) i ponieważ podświadomie sprzedający będzie również mnie chciał zadowolić, więc poda mniejszą cenę dla mnie.

W naszym przypadku, sprzedający może na moje 8 000zł zaproponować 9 500zł albo 9 000zł. Wtedy ja mogę jeszcze raz spróbować zbić na 8 500zł albo 9 000zł. Jeżeli sprzedający się zgodzi to świetnie, ale nawet jeżeli się nie zgodzi, to i tak już zbiliśmy cenę przez to, że na wstępie postawiliśmy go w sytuacji, kiedy musi nam zaproponować cenę pomiędzy 8 000zł a 10 000zł. Taka cena zawsze będzie mniejsza niż 10 000zł które wynegocjowaliśmy przez telefon.

Proste prawda?

Jeżeli będziesz podążał wg powyższego schematu, to na pewno osiągniesz duże efekty. Pamiętaj jednak, że negocjowanie to również wycucie osoby – jeżeli wyczujesz że osoba w pewnym momencie podała swoją ostateczną cenę i jest zamknięta na dalsze negocjacje, to przestań już zbijać i rozważ taką cenę. W przeciwnym wypadku dana osoba może się nawet obrazić – niestety większość osób bierze sobie to wszystko do serca.