

## Стоимость товара / снижение

**Ситуация** ▶ Партнер предлагает компании товар по завышенной цене. Пойти на его условия – значит лишиться прибыли. Руководитель компании объясняет партнеру, что может обратиться к другим поставщикам, но из уважения к партнеру не хочет этого не делать. Он предлагает снизить цену и в этом случае готов обсудить возможность увеличения объемов поставок.

**Цель** ▶ Убедить поставщика снизить цену на товар.



### Место

Комната для переговоров в офисе одной из компаний.

### Вербальные средства

Голос оратора теплеет постепенно. О завышенной цене говорится ледяным тоном. О возможности сменить поставщика – теплее. О необходимости компромисса – дружелюбно. Выделенные слова произносятся с нажимом и громко.

Уважаемый... <имя, отчество>!

Вы наш **давний надежный партнер**, и это сотрудничество всегда было для нас выгодным. Однако сейчас возникли некоторые сложности.

*(Ледяным тоном.)* Мы с **удивлением** узнали, что цена последней партии... <наименование товара>, которую мы хотели у вас купить, составляет... <цифра> рублей. Нас несколько смущает эта цифра. Мне кажется, что цена завышена. Мы провели **мониторинг рынка** и выяснили, что средняя цена на товар данной категории и качества при сопутствующем сервисе колеблется на уровне... <цифра>.

Согласитесь, это несколько <значительно> ниже, чем предлагает нам ваша компания. Это означает, что, реализовав... <наименование товара>, мы останемся практически без прибыли. Получается, нам просто **невыгодно** приобретать его у вас по такой цене.

*(Развести руками.)*

Нет, мы не хотим обогатиться за ваш счет! За то время, что длится наши партнерские отношения – а это... <цифра> лет <месяцев> – вы могли сделать соответствующий вывод. Нами движет вовсе не жажда наживы.

*(Поднять указательный палец правой руки; назидательно.)* Выгода должна быть взаимной. Мы, как и вы, хотим не только пла-

тить зарплату работникам и налоги, но еще и получать некую выгоду. Теперь наше сотрудничество становится **убыточным**.

*(Отвести взгляд в сторону; холодно.)* При желании мы могли бы **найти других** поставщиков данного <аналогичного> товара. Полагаю, что мы **смогли бы договориться** с ними – в счет будущего партнерства – и о большой **скидке**.

*(Пауза; улыбка; теплее.)* Но я ценю постоянство в деловых отношениях. И мне очень не хотелось бы терять таких надежных партнеров, как вы.

Надеюсь, что подобные чувства и вы питаете к нам.

Мне кажется, что нам стоит **попытаться найти компромиссное решение**. К примеру, вы могли бы **снизить цену** на... <цифра> рублей, а мы, в свою очередь, полностью <частично> взять на себя обязательства по доставке <перевозке, разгрузке, хранению и т.п.>.

Мы могли бы также заказывать у вас более крупные партии товара <осуществлять полную предоплату и т.п.>. По-моему, это **выгодное** предложение.

*(Размеренно, почти монотонно.)* Вы хотите **сохранить давних, надежных партнеров**? Хотите **заключить** эту сделку и **заработать**? Хотите **получить** от нас дополнительные выгоды? Согласны **снизить цену**?

*(Пауза.)*

Если вы согласны, мы можем сейчас же оформить соответствующие бумаги. ■

### Невербальные средства

Оратор стоит перед сидящим собеседником и смотрит на него сверху вниз.

### Внешний вид

Повседневный деловой костюм предпочтительно темных тонов.