

Satış Müzakeresi Planlama Formu

Önünüzdeki satış müzakeresine hazırlanmak için, bu satış planlaması formunu kullanın.		
Müşteri: Tarih:		
1. Müşterinin müzakere etmek isteyeceği meseleleri ve nedenlerini tanımlayın. (örneğin; fiyat, iş hacmine bağlı indirim, ödeme sürelerinin uzatılması)		
Mesele/Neden	Müşterinin Gerçek ya da Algılanan Gereksinimi	
2. Sizin ürün ya da hizmetinize kıyasla rakiplerinizin her birinin avantaj ve dezavantajlarını belirtin.		
Rakibin(Rakiplerin Adı)	Rakibin Avantajları (ürün özellikleri, hizmetler, pazarlama, fiyatlandırma vb.)	Rakibin Dezavantajları (potansiyel zayıf noktalar)
3. Her kilit meseleyle ilgili olarak ne vereceğinizi ve karşılığında ne isteyeceğinizi gözden geçirin.		
Konu	Verecekleriniz	İsteyecekleriniz
4.Savunacağınız konumu ve öneri aralığınızı belirleyin.		
Ne öneriyorsunuz ve önerinizi hangi mantığa dayandırıyorunuz?		
Alıcı bu öneriye nasıl bir tepki verebilir? Siz onun tepkisine ne karşılık vereceksiniz?		
Son fiyatınız ya da müzakereyi keseceğiniz nokta nedir? (ya da kabul edebileceğiniz en düşük öneri?)		
Karşı taraf son fiyatınızın altına düşerse, başka ne gibi anlaşma alanları aranabilir?		