

УДК 658.7/.9  
ББК 88.50:65.422  
Т48

Редактор Е. Закомурная

**Ткаченко Д.**

Т48 Переговоры о цене: Как покупать дешево, а продавать дорого / Дмитрий Ткаченко. — М. : Альпина Паблишер, 2023. — 354 с.

ISBN 978-5-9614-8658-2

Если вы профессиональный продавец или занимаетесь закупками, то непременно оцените «Переговоры о цене» по достоинству. А если вам доводилось сдавать квартиру в аренду, продавать ненужные вещи в интернете или покупать автомобиль у предыдущего владельца, эта книга вам просто необходима. Дмитрий Ткаченко, автор бестселлера «Скрипты продаж» и один из лучших бизнес-тренеров и консультантов по версии журнала «Управление персоналом», работал над ней более пяти лет. Он на живых примерах разбирает приемы, правила, алгоритмы и ошибки при ведении ценовых переговоров. Книга написана с двух позиций: первая ее часть посвящена тому, как продавцу минимизировать скидки и уступки; вторая, наоборот, содержит советы для тех покупателей, которые хотят получить максимум, а заплатить как можно меньше. Вы узнаете правила аргументации, поймете, как установить стартовую цену и с чего начать разговор о скидках, научитесь противодействовать манипуляциям и делать уступки, сохраняя рентабельность сделки, станете грамотным покупателем или успешным продавцом.

УДК 658.7/.9  
ББК 88.50:65.422

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в интернете и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу [tylib@alrina.ru](mailto:tylib@alrina.ru)*

ISBN 978-5-9614-8658-2

© Дмитрий Ткаченко, 2023  
© ООО «Альпина Паблишер», 2023

# Содержание

От автора.....	7
Инструкция «Как смотреть видеокейсы».....	11
Как работать с книгой.....	13

## Книга 1

### Продавай дорого!

#### Как минимизировать потери от скидок и уступок

*Книга для продавцов*

## Часть I

### «1П» торго — «Понимай»

#### Глава 1

Умеете ли вы вести торг?

<i>Тест для продавцов</i> .....	19
---------------------------------	----

#### Глава 2

Умеете ли вы работать с возражением «Дорого!»?

<i>Тест для продавцов</i> .....	30
---------------------------------	----

#### Глава 3

Отношение к торгу.....	35
------------------------	----

#### Глава 4

Убийцы рентабельности: о «маленьких скидочках» .....	43
--	----

#### Глава 5

Скидки и система оплаты труда продавцов.....	48
--	----

#### Глава 6

Стартовая цена: стратегии «Художника» и «Скульптора».....	54
---	----

<b>Глава 7</b>	
Позиция и интересы.....	64
<b>Глава 8</b>	
«Куб» сбора информации .....	69
<b>Глава 9</b>	
Ошибки продавцов при торге.....	81

## **Часть II**

### **«2П» торга — «Продавай»**

<b>Глава 10</b>	
Продажи и переговоры .....	103
<b>Глава 11</b>	
Убеждение в продажах и переговорах .....	108
<b>Глава 12</b>	
Чек-лист для усиления аргументов.....	114
<b>Глава 13</b>	
«ЛПР-матрешка» .....	128
<b>Глава 14</b>	
Методика «Круг аргументов».....	135
<b>Глава 15</b>	
Получение обратной связи.....	141

## **Часть III**

### **«3П» торга — «Преодолевай возражения»**

<b>Глава 16</b>	
Алгоритм «5Пр» для работы с ценовыми возражениями.....	147
<b>Глава 17</b>	
Тест «Причины возражений и торга».....	156
<b>Глава 18</b>	
13 типов «просителей скидок» и возражающих клиентов .....	160

## Часть IV

### «4П» торга — «Поменяй»

Глава 19	
Пакетирование условий сделки .....	187
Глава 20	
Многофакторный анализ поля переговоров.....	197
Глава 21	
Приемы минимизации скидок.....	207

## Книга 2

### Покупай дешево!

### Как получать скидки и уступки

*Книга для покупателей и закупщиков*

## Часть V

### Подготовка покупателя к ценовым переговорам

Глава 22	
Тест «Умеете ли вы получать скидки?» .....	221
Глава 23	
«Золотой вопрос» для начала торга покупателем.....	226
Глава 24	
21 ошибка покупателя в ценовых переговорах.....	232
Глава 25	
Правила переговорных дебютов.....	245
Глава 26	
Правила переговорных миттельспилей .....	252
Глава 27	
Правила переговорных эндспилей.....	269

## Часть VI

### «5П» торго — «Противодействуй» манипуляциям

#### Глава 28

Манипуляции в продажах и переговорах ..... 277

#### Глава 29

Типы манипуляторов ..... 284

#### Глава 30

Приемы для получения скидок ..... 303

#### Глава 31

17 шагов для получения скидок и снижения цены ..... 316

#### Глава 32

Противодействие манипуляциям ..... 320

## Часть VII

### «6П» торго — «Прибеднись» и «7П» торго — «Проанализируй»

#### Глава 33

«6П» торго — «Прибеднись» ..... 331

#### Глава 34

«7П» торго — «Проанализируй» ..... 333

Вместо послесловия ..... 337

#### Приложение 1

25 правил торго ..... 341

#### Приложение 2

Чек-лист «Оценка навыков торго продавцов» ..... 345

#### Приложение 3

Чек-лист «Оценка навыков торго закупщиков» ..... 347

Бонус за отзыв ..... 349

Об авторе ..... 351