



Como negociar solicitação de redução de preço

Você muitas vezes acaba esbarrando no preço e não vende? Veja dicas que podem ajudar a tratar uma solicitação de redução de preço: descubra como não dar desconto ao cliente!

A negociação de preço é fundamental em um processo de vendas, não importa o quanto você tente fugir dessa etapa. Por isso, saber como negociar preço deve fazer parte de seu repertório de vendedor.

Estar pronto e sempre preparado para partir para as negociações é muito importante. Mas, por outro lado, **negociar não é apenas barganhar**, ou se manter na sua posição, principalmente quando há solicitação de redução de preço.

Você precisa de algumas diretrizes para saber se está fazendo as coisas como deveria, e não prejudicar o seu preço, o chamado preço de reserva, no final das contas.

Neste post, você vai conhecer estas 8 técnicas de como negociar preço:

1. Não vá abaixo de seu preço reserva
2. Concentre-se no valor
3. Não negocie com você mesmo
4. Justifique o preço
5. Pegue o dinheiro de volta em outras áreas
6. Reduza o custo de fazer negócios com você
7. Dê descontos na próxima compra
8. Ofereça descontos sem vencimento

Leia também: [Exemplos de negociação: dicas para o sucesso](#)

Como negociar uma solicitação de redução de preço

É justamente a negociação de preço que pode interferir no lucro que você terá na venda de seu produto e serviço.

Para ter certeza de que está agindo de acordo com o protocolo, nós fizemos uma pequena lista para você conseguir negociar com sucesso o preço de seu produto ou serviço.

Descubra como não dar desconto ao cliente!



As melhores diretrizes para guiar sua negociação sobre o preço

#1. Não vá abaixo de seu preço reserva

O seu preço de reserva é o preço no qual o negócio já não se torna mais tão vantajoso para a sua empresa.

Nesse momento, o seu preço está perto da margem, a comissão é a mínima possível, e você já está operando no limite.

Talvez esse seja o preço de equilíbrio ou o ponto em que a margem de lucro encolhe a um nível indesejável. Por isso, é importante determinar qual é esse valor, e nunca ir abaixo dele.

Caso contrário você terá a certeza de que está **trabalhando para perder dinheiro** e entregar algo que não deveria.



Tenha um preço reserva. E nunca jogue abaixo dele.

#2. Concentre-se no valor

Concentre sempre a discussão com o cliente sobre o valor a ser entregue, em vez do preço que será pago. Evite a negociação de preço a todo custo.

Se a conversa for apenas sobre o preço, então normalmente a oferta mais baixa acaba ganhando. Afinal, estamos falando apenas do custo que a empresa terá.

Agora, se o assunto for o valor, você pode se concentrar naquilo que a sua oferta é melhor. **Concentre-se no valor desses benefícios.** Mude a discussão para o porque o seu produto ou serviço vale o preço que você está cobrando.

Leia mais: [Proposta de valor: como fazer as perguntas certas para apresentá-la ao seu cliente](#)

Proposta de valor: como fazer as perguntas certas para apresentá-la ao seu

cliente

#3. Não negocie com você mesmo

Você fez uma proposta de preço. Em seguida, perguntam para você: “você pode fazer melhor?”. Não tem como negociar preço se você ceder ou mostrar insegurança.

Vamos dizer que você responda com um preço 10% mais baixo. Se você é o único a colocar ofertas sobre a mesa, você estará negociando com você mesmo.

Em vez disso, responda dizendo: “o que seria necessário para fechar o negócio agora?”. Dessa forma, você está pedindo por uma contra proposta. Isso define um piso para a negociação.

Responda à oferta do seu *prospect* usando: “eu não posso fazer isso, mas posso te encontrar no meio do caminho”.

Em vez de apenas reduzir seu preço e margem de lucro, você vai se encontrar com o cliente entre o seu preço e a oferta dele.



Não negocie consigo mesmo. Lembre-se de ouvir seu

cliente antes de se manifestar.

#4. Justifique o preço

Se você simplesmente propuser um número, pode parecer arbitrário. E com toda certeza, você pode oferecer um preço mais baixo, e pode precisar diminuir o seu preço.

Mas as pessoas ficam muito mais confortáveis com um preço quando ele tem um motivo e uma razão de ser.

Diante de uma solicitação de redução de preço, você pode dizer algo como: “olha, você quer um preço justo e eu sei que você também pode entender que eu preciso de um lucro justo. Por isso esse é o preço justo para nós 2”.

Além disso, você pode **apontar para os benefícios que seu produto fornece** e explicar que eles justificam o seu preço.

Confira também em nosso blog: [Como definir o preço de um serviço em 3 passos](#)

#5. Pegue o dinheiro de volta em outras áreas

Em muitos mercados, os clientes tomam decisão de compra levando em consideração o preço, mas não prestam atenção aos custos associados.

As companhias aéreas aprenderam a oferecer preços baixos porque é assim que os consumidores baseados em custos tomam suas decisões de compra.

Assim, elas cobram valores extras pelo número de bagagens despachadas, *upgrade* de assentos, privilégios para embarque antecipado, cancelamento e alteração de voos, e até mesmo serviço de bordo.

Isso pode ser irritante para o cliente, mas funciona muito bem para as companhias aéreas. Se isso não tivesse acontecido, essas empresas provavelmente teriam que mudar suas políticas

comerciais.

Pense em outras maneiras de extrair valor do seu cliente, se você tiver que manter o seu preço baixo.

#6. Reduza o custo de fazer negócios com você

Não deixe que o foco sobre a negociação de preço cegue você para outras formas de criação de valor.

Vamos citar mais outro exemplo sobre isso. Pense numa empresa de transporte intermodal. Muitos produtos são entregues em *pallets*. Por conta disso, os clientes dessa empresa precisam pagar para descartar os *pallets*.

Digamos que essa empresa mude as suas táticas para que seus clientes a devolvam os *pallets* de maneira gratuita, fazendo assim que os clientes reduzam o custo de eliminação desse material.

Dessa maneira, é possível aumentar o lucro da empresa reutilizando os *pallets*, enquanto as empresas diminuem os custos envolvidos na compra do produto.



Reduza os custos acessórios de seus clientes fazerem negócios com você.

Dica: [Conheça a equação que ensina como criar valor para o cliente](#)

#7. Dê descontos na próxima compra

Se uma troca de óleo custa 40 reais para a oficina mecânica (e ela cobra 90 reais), ela pode dar um cupom de 20% de desconto para a próxima troca de óleo de seu cliente, pensando em fideliza-lo.

Quando chegar a hora da próxima troca de óleo, o cliente irá calcular que, com o cupom, o custo será de apenas 72 reais e nem vai aventar a hipótese de fazer outra solicitação de redução de preço.

Dessa maneira, o cliente estará ganhando um desconto, e a empresa, recorrência, e quem sabe, um novo cliente.

Este post também pode ajudar você: [Como criar uma política de descontos para a sua empresa](#)

#8. Ofereça descontos sem vencimento

Se você oferece cupons para seus clientes com uma data de validade, muitos acabam não sendo utilizados. Por isso, não coloque uma validade no seu cupom de desconto de 15 dias, se as pessoas compram seu produto a cada 90 dias.

Além disso, lembre-se que se você der ao seu cliente um cupom de desconto de 10 reais, ele não terá o custo de 10 reais para você. O custo é bem menor.

Essas foram nossas dicas de como negociar com o cliente caso ele faça uma solicitação de redução de preço.

Mas reservamos mais 2 dicas importantes para você:

- Como fazer uma contraproposta de valores?
- Como justificar o preço de um produto?

Veja a seguir cada uma delas em mais detalhes.

E veja também: [As 5 regras da arte da negociação que você precisa conhecer](#)

Como fazer uma contraproposta de valores?

1. Comece com uma pergunta: nossa solução vai ajudar sua empresa como?
2. Siga se aprofundando: e se você optar por não fazer isso, quais serão as consequências?
3. Quanto vão custar para você essas consequências de não adotar a solução?
4. Percebe como nosso preço é justo?
5. Em seguida, se o cliente não se convencer, faça uma alteração no preço, mas busque compensações como menos prazo, parcelas e até mesmo uma leve redução de escopo.

Inclua essas entre as dicas para ser um bom negociador e

contornar objeções em vendas.

Leia mais: [Técnicas de negociação infalíveis para nunca mais perder uma venda](#)

Como justificar o preço de um produto?

Para justificar o preço de um produto, aponte para o cliente todos os benefícios que ele vai conseguir a partir da aquisição dessa solução. Normalmente, os benefícios por adquirir um bom produto para uma empresa são de 3 tipos: redução de custos, aumento de lucratividade e diminuição de riscos.

Verifique como cada um desses benefícios vai afetar positivamente a empresa de seu cliente e mostre claramente para ele como o preço de seu produto é justo!

Fique atento: redução de **tempo** se enquadra em redução de **custos**, mas você pode especificar dessa forma, se preferir. Da mesma maneira, aumento de **produtividade** leva ao aumento de **lucratividade**.

Veja mais algumas dicas de como não dar desconto ao cliente assistindo a este vídeo do Thiago Concer:

Leia mais: [Tipos de negociação: entenda a diferença entre ganha-ganha e ganha-perde](#)

Como recusar um pedido de desconto?

Para negociar um pedido de desconto você deve ter em mente seu “preço de reserva” para não ceder além desse piso. Além disso, foque no valor de sua solução, e não no preço monetário, e justifique o preço pedido mostrando todo benefício que a solução trará para o cliente.

Fique atento, a negociação pode se tornar um problema para a sua empresa adquirir novos clientes. Afinal, você quer vender para o seu cliente, mas ele está sinalizando que o preço é uma barreira e faz a tal solicitação de redução de preço.

Pratique e aprenda a usar esses artifícios a seu favor. Isso pode tornar mais fácil um acordo entre você e o seu cliente.

O que você precisa ter em mente é que deve tornar fácil fazer seus clientes comprarem de você.

Ao mesmo tempo que você precisa defender seu preço, lembre-se que ele precisa ser justo. Você não pode querer cobrar um valor abusivo por aquilo que faz e querer vender sem nenhuma objeção.

Você precisa ser a melhor opção (conjunto de preço e condições) para que seu cliente faça negócios com você. Essas 8 dicas vão permitir que você aprimore os seus resultados e saiba como negociar preços.

Contornar objeções é outra maneira de encarar a negociação de preço. **Você sabe como contornar objeções de vendas durante uma negociação de preço?**

Saiba que essa é uma excelente maneira de como negar desconto ao cliente. Já pensou dominar esse técnica? Quer dicas para ser um bom negociador vencendo as objeções em vendas do cliente, inclusive as de preço?

Então, baixe nosso e-book e entenda tudo desse assunto: [Como o Agendor pode ajudar a vencer objeções durante suas negociações](#)