

Правила торга: как сбить цену

Умение торговаться — нужный и сподручный навык. Конечно, в супермаркетах и торговых центрах, где цены фиксированные, он вам вряд ли пригодится. А вот для покупок на вторичном рынке или на торговой площадке по типу «базар» торг как раз впору.

Умению торговаться не учат в вузах, да на самом деле этому и нельзя научить. Было бы желание сбить цену, а навыки, как говорится, сами приложатся. Как, например, можно научить той самой «коммерческой жилке», умению проворачивать выгодные сделки и интуитивно чувствовать, где может «выгореть» выгодное предприятие? Так и здесь.

Тем не менее некоторые советы для торга есть.

Одевайтесь скромно. Там, где действуют правила торга, зачастую цену называют «по одежке».

Будьте вежливым в общении с продавцом.

Ну, тут всё понятно: делать скидку или нет, личный внутренний выбор продавца. Поэтому всё зависит от того, будет ли он к вам расположен.

Не начинайте торг с ходу. Начните общение с продавцом с разговора о товаре, его характеристиках. А к торгу переходите плавно.

Не проявляйте чрезмерный интерес к товару. В противном случае продавец будет убежден, что товар вам нужен во что бы то ни стало.

Изучите рынок и будьте к курсе существующего ценового диапазона. В этом случае есть возможность сослаться на более приемлемые расценки у конкурентов по прилавку.

Приходите торговаться ближе к концу рабочего дня. Особенно совет актуален для быстропортящихся товаров, когда продавец заинтересован в том, чтобы распродать остатки.

Выдвигайте предложения «баш на баш». Например, если продавец предлагает совершить сделку на окраине, куда неудобно добираться, соглашайтесь в обмен на скидку.

В магазинах с фиксированными ценами правила словесного торга трансформируются в умение прицениться и искать возможности купить товар дешевле. Например, попросите скидку за бракованный товар: разошедшийся шов или оторванная пуговица могут стать аргументом к тому, чтобы сделать скидку на товар, хотя бы самую маленькую. Ну а возможностей для того, чтобы прицениться, сейчас великое множество. Например, можно следить за акциями брендов и магазинов в Viber-группах, соцсетях или специальных приложениях. Это тоже некоего рода «торг», только адаптированный под современные реалии и цифровые возможности.



Риелторы дают отдельные советы по тому, как сбивать цену при покупке недвижимости. Сейчас, когда цены по стране значительно выросли, торг в этом сегменте экономики как никогда уместен и актуален. Есть мнение, что сбить цену будет легче, если указать собственнику на все недостатки объекта недвижимости. Но риелторы считают иначе: **не стоит говорить плохо о недвижимости, которую смотрите**. Напротив, стоит отзываться о ней положительно и указывать на достоинства.



Другое правило: **не торговаться прямо с порога**. Так собственнику будет проще сказать «нет». Ещё одно правило: **нужно предлагать продавцу «бонусы», например: сделаете скидку — и расчёт наличными завтра**. Или так: сделаете скидку — а я повременю с заселением. При этом можно использовать риелтора как посредника при переговорах — так общаться будет даже проще, и не будет неловкости при ведении торга. А вот точного ответа на вопрос о приемлемом размере скидки нет. В сегменте жилой элитной недвижимости ценовая неопределенность может достигать и 40%. Как указывают риелторы, сумма торга на рынке недвижимости всегда индивидуальна.

В общем, торгуйтесь и выторговывайте выгодную цену для себя там, где это уместно. На площадках вторичного рынка вроде «Авито» продавец, как правило, изначально закладывает в ценник небольшой торг, готовясь к тому, что цену будут сбивать.

Автор: Алиса Беглова © Babr24.com ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, РОССИЯ 👁 26213 10.02.2021, 13:10 📌 1307
URL: <https://babr24.com/?ADE=210309> Bytes: 3806 / 3590 Версия для печати Скачать PDF

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- Телеграм
- ВКонтакте

Связаться с редакцией Бабра:
newsbabr@gmail.com



Автор текста: **Алиса Беглова**,
обозреватель.

На сайте опубликовано **257**
текстов этого автора.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](https://t.me/bur24_link_bot)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](https://t.me/irk24_link_bot)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](https://t.me/kras24_link_bot)

эл.почта: kraasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](https://t.me/nsk24_link_bot)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](https://t.me/tomsk24_link_bot)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](https://t.me/babrobot_bot)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)