



# Памятка: как вести диалог о скидке

Из курса Учебника Т—Ж

«Как научиться экономить деньги»

1. Беседуйте непринужденно и спокойно: попробуйте отнестись к торгу не как к необходимости, а как к игре, в которую вы приглашаете и продавца, — будет проще вести разговор.
2. Говорите дружелюбно: «Добрый день! Скажите, пожалуйста, а есть ли у вас скидки на этот товар?»
3. Не давите на жалость: продавец почувствует манипуляцию, это может его оттолкнуть.
4. Если уместно, задавайте открытые вопросы, на которые нельзя ответить односложно «да» или «нет». Вопрос должен побуждать к развернутому ответу — это подтолкнет продавца подумать, как он может вам помочь. Например, «Какие скидки у вас сейчас действуют?» или «Как мне получить скидку на эту покупку?»
5. Дайте продавцу право ответить «нет». Например, можно сказать: «Есть ли у вас какие-то скидки? Если нет, ничего страшного, но вдруг». Так вы как бы пойдете навстречу человеку, позаботитесь о его комфорте, покажете, что решение за ним, и оно в любом случае вас не расстроит. В ответ он может проявить симпатию и помочь.
6. В процессе торга не снижайте цену больше чем на 20—25% от стоимости товара: продавец может посчитать такой заход чересчур смелым и не захочет идти вам навстречу.
7. Не вините продавца в том, что у него высокие цены, и не ругайте товар. Так шансы снизить цену упадут — уже на старте разговор примет негативный оттенок. Не приказывайте и не переходите на «ты» — это может быть неприятно человеку.
8. Если скидка недоступна, уточните, есть ли возможность по-другому улучшить условия сделки: «А доставка включена в стоимость?»

9. Чем больше вы покупаете, тем выше вероятность получить скидку: «Я планирую купить несколько единиц. Какую скидку вы сможете предложить за объем?» Конечно, покупать больше стоит, только если вам действительно нужен товар.
10. Будьте вежливы, уверены в себе и не бойтесь спрашивать.

