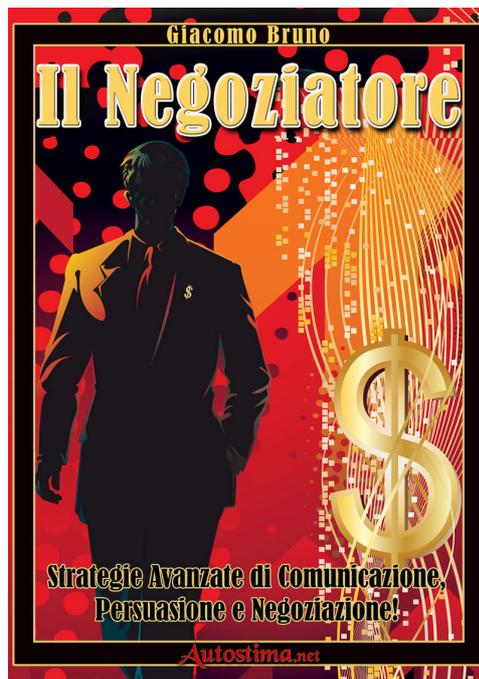


**GIACOMO BRUNO**

**I 4 PATTERN DI PREZZO DELLA  
NEGOZIAZIONE**

**TRATTO DA:**

**IL NEGOZIATORE**



**Strategie Avanzate di Comunicazione,  
Persuasione, Vendita e Negoziazione!**

## I 4 PATTERN DI PREZZO DELLA NEGOZIAZIONE

In questo report voglio farti conoscere la prima e più importante tecnica che la PNL ha individuato per una negoziazione ottimale: i **pattern di prezzo**, o schemi di prezzo.

La PNL li ha scoperti perché, occupandosi di comunicazione, si interessa anche di quella parallela, detta anche nascosta o subliminale. Ad esempio, nel dire: «I prezzi dei miei videocorsi non si negoziano», io trasmetto ai futuri clienti non solo il dato oggettivo del prezzo fisso, ma anche l'idea che ho circa la qualità del mio prodotto e della mia azienda.

Vediamo uno ad uno i **quattro tipi di pattern**. Ho venduto da poco la mia collezione di riviste *Auto*. Poniamo che la mia richiesta iniziale fosse di 100 euro; ovviamente l'altra persona mi ha proposto una cifra inferiore, diciamo, ad esempio, che mi abbia offerto 20 euro, come reagire? Ora, il range è fra 100 e 20 euro.

In base a un **primo pattern** di prezzo potrei scendere di 10 in 10: se in partenza io dico 100 e lui dice 20, io dirò poi 90 e lui 30, io 80 e lui 40, io 70 e lui 50 e così via. Ma quale sensazione trasmetterò alla mia controparte scendendo in questo modo? Che sono disposto a scendere quanto lui vorrà, in teoria fin quando non ci si incontra. Tra l'altro il cliente sa anche di quanto scenderò ogni volta; sono troppo prevedibile e questo atteggiamento non va bene.

**100 > 90 > 80 > 70 ...**

Vediamo un **secondo pattern**. Io parto sempre da 100 e la controparte da 20. In questo caso, io ho fatto un minimo di pianificazione, decidendo tra me e me di non scendere assolutamente al di sotto dei 50 euro e glielo dico. Lui allora mi propone 40, io rifiuto: «Sotto ai 50 non voglio scendere!» Lui protesta, in fondo cosa possono essere mai 10 euro in più o in meno per me? Quasi certamente alla fine cedo. Anche questo pattern non va bene, perché non realizza la vendita win-win che vogliamo. Io sono frustrato perché sono sceso al di sotto del mio minimo e lui è frustrato perché ha faticato a togliermi quei dieci euro in più; quindi siamo entrambi scontenti.

**100 > 50 > 40 ...**

Tentiamo un **terzo pattern**. Il range è sempre 100-20 euro; io, come nel caso precedente, non voglio scendere sotto ai 50. Il cliente dice 20, io decido di eliminare da subito 10 euro dei 100 iniziali e dico: «Su, ti faccio 90, puoi essere contento così!» E invece no! Se tu fai da subito uno sconto, la controparte potrebbe pensare che tu sia debole e arrendevole e chiederti uno sconto sempre maggiore o benefit aggiuntivi. Quindi, magari, elimino altri 20 euro e arrivo a 70, poi ne tolgo altri 30, fino ad arrivare a regalargli il prodotto!

**100 > 90 > 70 > 40 ...**

Questo accade spesso a chi gioca in Borsa. Si parte, ad esempio, con un'azione pagata 100, si spera che salga e invece la si vede scendere, magari, a 95. Nel momento stesso in cui si pensa di venderla, è già scesa di altri 5 punti e se ci si pensa un altro attimo si finisce per venderla a 80. A quel punto è possibile che il suo valore inizi a risalire. Mi sarà capitato una decina di volte; le emozioni giocano brutti scherzi!

Studiamo il **quarto e ultimo pattern**. Io parto, come sempre, da 100 euro, deciso a non scendere sotto i 50, e lui da 20. Decido di togliere subito 20 euro e arrivo a 80. Lui, però, non è contento e vuole che scenda ancora. Dico: «Bene, ti tolgo altri 10 euro», e arrivo a 70. Ma non è ancora contento; e io: «Ti posso togliere altri 5 euro», e arrivo a 65. Mi chiede ancora uno sconto e io: «62 euro». Cosa capisce il cliente? Che la cosa finisce lì, sicuramente non arriverò che a 60, non c'è più posto per gli sconti, non c'è più posto per la negoziazione. Non solo, deve essere contento di avermi tolto 35 euro, e io devo esserlo perché sono rimasto ben al di là dei 50 euro, al di sotto dei quali assolutamente non volevo scendere.

**100 > 80 > 70 > 65 > 62 > STOP!**

È chiaro che questo quarto pattern funziona alla grande per entrambi: *offri man mano sempre di meno*. In più, per comunicazione parallela, trasmetterai che attribuisce un certo valore alla tua merce, che non la stai svendendo e, anzi, che non intendi assolutamente farlo, e la negoziazione ne beneficerà.

Hai mai provato a negoziare in vita tua? Tenta con il marocchino in spiaggia. Ti assicuro che funziona. Offri man mano sempre di meno. Se lui vende la borsa a 100 euro tu gliene offri 10, poi 15, poi 17 e stop. Ti assicuro che, a meno che tu non ti fermi su un prezzo inferiore a quello che l'ha pagata lui, te la darà. Magari l'ha pagata meno di dieci euro, per poco che sia è sempre un guadagno per lui.

La scorsa estate sono stato in vacanza a Tunisi e ti assicuro che lì i venditori sono veramente tremendi! Loro partono davvero da 1.000 euro per arrivare a 10. Ho impostato una trattativa per una collanina molto carina, per la quale mi chiedevano 150 euro, e che ho chiuso per un decimo del prezzo inizialmente proposto. Si capisce che è un prezzo gonfiato ad arte, inventato. Comunque ogni tanto riescono a trovare la persona ingenua disposta a darglieli o ad arrivare almeno a 50 euro.

Da notare, tra l'altro, che l'intera trattativa si è svolta in lingua italiana. Loro sanno tutto dell'Italia e delle nazioni da cui provengono i turisti che frequentano la città, sono informatissimi. A me hanno detto: «Ciao, sei di Roma? Che bello! Sei di

Testaccio, ma pensa! Come sta Maurizio Costanzo? E Totti?»  
Traggono tutte le loro informazioni dalla tv, ma risultano comunque credibili. Quindi sono davvero bravi, perché usano le tue strategie. Già il fatto che ti parlino in italiano, che sappiano tutto della tua città, dei personaggi famosi nella tua nazione, fa sì che si crei un rapport, come viene definito in PNL. Fanno in modo di stabilire una sintonia, cercano di adeguarsi a te, di captare i tuoi metaprogrammi.

Tuttavia, andando via dal luogo di villeggiatura, che idea ti resta di queste persone? Gente oppressiva che ti fa perdere mezz'ora per una collanina, che ti stressa, ti mette le mani addosso, ti abbraccia; insomma: davvero assillante!

Certamente questa non è la vendita win-win di cui parla la PNL, perché alla fine saresti disposto a dare più di quanto di ti chiedono pur di mandarli via!

**SEGRETO: i quattro pattern di prezzo, o schemi di prezzo, sono diversi modi di negoziare un accordo dei quali, però,**

**solo uno è realmente vincente per chi compra e chi vende,  
permettendo quindi di realizzare una vendita win-win.**

Buona negoziazione!

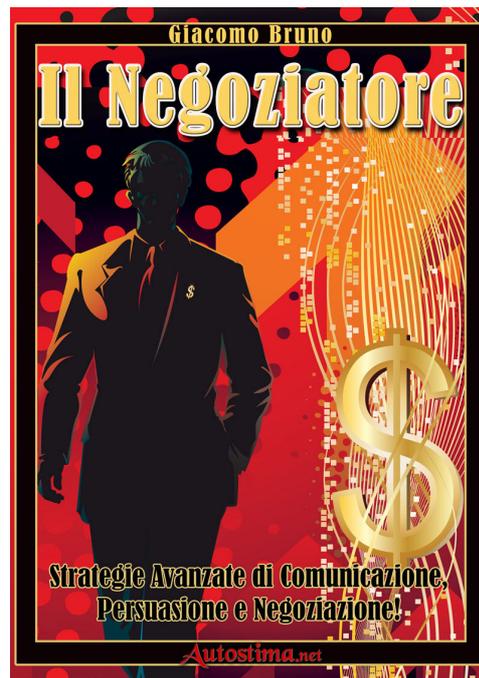
*Giacomo Bruno*

**GIACOMO BRUNO**

**I 4 PATTERN DI PREZZO DELLA  
NEGOZIAZIONE**

**TRATTO DA:**

**IL NEGOZIATORE**



**Strategie Avanzate di Comunicazione,  
Persuasione, Vendita e Negoziazione!**