

Продавец сразу же принял их обоих с большим энтузиазмом. Им обоим понравилась пара обуви, и они начали торговаться, но продавец сразу же тактично отклонил их.

Через некоторое время продавщица вывела из задней части магазина стройного мужчину средних лет и с энтузиазмом представила его Лину: «Пожалуйста, это менеджер нашего магазина».

Худой мужчина взглянул на Лина и спросил: «Я был вам нужен?»

Очевидно, продавщица не сказала ему, что причиной его вызова было желание поторговаться за смехотворно низкую цену. Продавщица знала, что это может разозлить менеджера магазина и даже вычесть бонусы и уволить ее, но она все равно кусала кулаки, потому что слова Лина, казалось, обладали непреодолимой магической силой, которая непроизвольно заставляла ее действовать.

Лин спокойно встал, указал на пару туфель на полке и сказал: «Я хочу купить эти кроссовки, но я думаю, что ваша цена слишком высока. Можете ли вы снизить цену и продать мне их за 99 юаней?»

Как только прозвучали эти слова, абсолютно все вокруг обратили внимание на Лин Янга.

Ли Дафэй был так удивлен, что чуть не упал на пол.

«Он вообще нормальный?» - прошептал Чен Тянь.

«Девяносто девять?» - опешил худощавый мужчина и подсознательно выпалил: «Как это возможно, я не слышал о кроссовках Nike с такой огромной скидкой!»

Лин был равнодушен к его словам и настаивал: «Но я думаю, что эти туфли определенно не стоят больше 99 юаней!»

Сердце менеджера начало колотиться чаще, тон Линь Яна был очень твердым, неоспоримым и чрезвычайно заразительным, что заставило его почувствовать, что эти туфли действительно такие, как сказал он, всего за девяносто девять юаней!

«Но ...» Он боролся изо всех сил, с трудом оказывая последнее сопротивление, и парировал: «Мы уйдем в убытки...».

«Давайте компенсирuem это таким образом...». Лин Янг удалил: «После этого мы станем вашими постоянными клиентами. Мы будем часто посещать ваш магазин в будущем. Деньги, которые вы потеряли на этот раз, определенно будут удвоены со временем!»

Это просто самая распространенная тактика, используемая покупателями при переговорах, но это звучало из уст Лин Янга, что сразу же заставило менеджера магазина и других присутствующих продавцов почувствовать, что «так и должно быть» и это- хорошая сделка, и они кивнули. Его лицо было веселым.

«Хорошо, ты прав!» - мужчина-менеджер магазина часто кивал, и Линь Ян его поддерживал. Он даже чувствовал, что это действительно выгодная сделка.

Получилось? Лин радостно улыбнулся - навыки эксперта по переговорам были действительно хороши, он сэкономил много денег и *противник* был слишком слаб и совсем не сопротивлялся.

Лин решил попробовать еще раз, затем указал на другую пару новых туфель со скидкой 20% на полке и спросил: «Босс, а на эти туфли тоже скидка 10% в добавок?»

«Конечно!» - худой менеджер магазина кивнул как цыпленок. «Вы - лучший покупатель в нашем магазине, и, конечно же, вы получите самую большую скидку. Независимо от того, какую обувь вы ищете, я дам ее вам. Супер специальная цена со скидкой 10%! "

Ли Дафэй и Чен Тянь посмотрели друг на друга, чувствуя, что они совершенно ничего не понимают. Может быть, менеджер магазина был психически болен, а Лин пришел сюда, чтобы воспользоваться этим, узнав новостям? Иначе как объяснить сцену перед нами?

«У вас есть подарки для клиентов?» Лин улыбнулся в своем сердце и снова спросил с угрюмым лицом.

Худой менеджер магазина тут же похлопал себя по бедру, казалось, раздраженный тем, что он недостаточно рассудителен: «Да, да, да, погодите, я вам их упакую, и вы получите в подарок пару носков и пояс.»

Ли Дафэй и Чен Тянь снова были ошеломлены: скидки на обувь было достаточно, но они еще вдобавок ко всему подарили носки и ремни!

«Это сэкономило более двух тысяч юаней за один раз, что чертовски завидно», - завидовал Ли Дафэй.

Чен Тянь лукаво рассмеялся: «Не волнуйся, я думаю, что мы тоже когда то им воспользуемся!»

«А это имеет смысл, хорошая, однако, идея!» Ли Дафэй снова начал кивать и кивать!

С неба упала манна небесная, Лю Мин был очень счастлив! Ему потребовалось всего триста юаней, чтобы очень хорошо скупиться сегодня. Он планировал купить пару обычной спортивной обуви или повседневной обуви китайского производства. Он не ожидал, что уровень торга Лина будет настолько волшебным, что он не только купил спортивную обувь Nike со скидкой, а еще и получил пояс и пару носков, и все это обошлось в сто баксов!

Лин был так же счастлив, как и Лю Мин. Он не ожидал, что навыки эксперта по ведению переговоров будут на таком высоком уровне. Окончательной сделкой была не средняя цена, согласованная двумя сторонами, а 10% -ная скидка, которую он сказал, когда торговался так небрежно и даже получал дорогие подарки.

Перед тем как уйти, к дверям магазина подошли худощавый менеджер магазина и три продавщицы.

«До свидания, и добро пожаловать в следующий раз!» Все четверо поклонились Лин Янгу и Лю Миню на прощание, и отношение к служению было чрезвычайно скромным!

Отправив ребят, худощавый менеджер магазина и три продавщицы вернулись в магазин, все еще в восторге от того, что только что приобрели «крупного покупателя».

Наивысший уровень переговоров - не позволить другой стороне сожалеть о сделке, но явно заставить другую сторону понести убытки и почувствовать, что она воспользовалась огромным преимуществом. Лин Янг только что сделал это идеально.

Однако такие продвинутые навыки ведения переговоров используются только для покупки

обуви.Подход Лин Янга явно избыточен, поэтому такой сильный эффект не является чем-то необычным.

«Почему, когда другие покупают, они получают скидку 10%, а когда они придут к нам, они продадут со скидкой 10% так еще и дадут им подарки ?!»

«Как ты можешь заниматься этим бизнесом? Тебе только официантом и работать ! »

С клерком спорили Ли Дафэй и Чэн Тянь, которые были свидетелями торга Лина. Как только Лин Янг и Лю Мин ушли, они попросили продать им две пары обуви в соответствии со скидками и подарками, которые Лин Янг только что получил. Конечно, продавец отказался соглашаться, поэтому они продолжили нахально спорить.

«Слушайте, в нашем магазине никогда и ничего не продается со скидкой. Это была особая ситуация только что. Эти два человека ... Они отличаются от вас. Они не обычные покупатели».

Как такое объяснение могло убедить Ли Дафэя? Он продолжал агрессивно кричать: «Что ты имеешь в виду? Клиенты делятся на разные категории, верно? Двое парней могут получить скидку 10% прямо сейчас а мы нет? Вы не думаете, что это нагло ? Вы может сделаете нам хоть одну скидку, а ?»

Голова Ли Дафэя была уже красной от перевозбуждения, и он был полон радости, когда произнес эту фразу, но в это время никто не хотел смеяться, потому что скидка, которую он просил, была слишком невероятной.

Продавцы проявили презрение, как будто 10% скидки Линь Яна только что не произошло. Некоторые продавцы стояли подальше и также смотрели на Ли Дафэя и Чэн Тяня идиотскими глазами. Эти двое только что сбежали из психбольницы?

"Что случилось, в чем дело?"

С радостью от того, что только что натворили что-то важное, худощавый менеджер магазина подошел к двери и радостно спросил.

Продавец Сяо Сяо быстро сказал: «Менеджер, им понравились две пары новых баскетбольных кроссовок Nike, и они хотят поторговаться».

«Торг?» - худой менеджер магазина слегка нахмурился, повернулся лицом к Ли Дафэю и Чэн Тяню и ласково сказал: «Мне очень жаль, у нас большой магазин спортивных товаров. Здесь нет торга ".

Другая продавщица также повторила: «Да, вы же видите, что наш магазин такой большой и в нем столько покупателей каждый день. Если каждый покупатель торгуется, как вести этот бизнес ? Это будет беспорядочно».

В это время продавец Сяо Чжао, который давно видел Ли Дафэя и Чэн Тяня с недовольством его глазами, прошептал: «Менеджер, они хотят скидку ...»

«А? Скидка ?!» Тонкий менеджер магазина пощупал уши и невероятно посмотрел на Ли Дафэя, думая, что он ослышался.

«Да, это 10% скидка!» Ли Дафэй сразу же расправил грудь и уверенно сказал: «Я думаю, что обувь в вашем магазине в лучшем случае стоит скидки, и вы должны дарить нам подарки!»

«Ты, ты ...» Худой менеджер магазина внезапно изменил свое лицо, и его пальцы задрожали от злости. Он глянул на Ли Дафэя и Чен Тяня идиотскими глазами, а затем энергично помахал продавцам-мужчинам возле полки с женскими кроссовками.

«Ребята, подойдите ко мне!» - раздраженно махнул худой менеджер магазина: «Выкиньте их отсюда, они уже мне все мозги выжгли !»

Их выгнали из магазина несколько высоких и крепких продавцов-мужчин. Чэн Тянь укусил чью-то ногу в процессе, одежда Ли Дафэя также была порваны.

Два отчаявшихся студента оставили несколько безжалостных слов перед магазином, на самом деле, как потерявшаяся собака в драке, они просто неохотно залаяли вдалеке, что совершенно бессмысленно.

Они не могли понять, почему Лин мог пользоваться 10% скидкой, но когда настала его очередь, его выгнали как идиота. Почему жизнь такая несправедливая ?

<http://tl.rulate.ru/book/44085/1039587>