

STRATEGIA NEGOCJACJI

WZROST RENTOWNOŚCI DEALERA



Paweł Gołembiewski
Akademia Negocjacji



Rentowność



Hipotetyczne

-5%

Ceny





Terry Pratchett



“Obyś żył w ciekawych czasach”

Sytuacja



Sytuacja



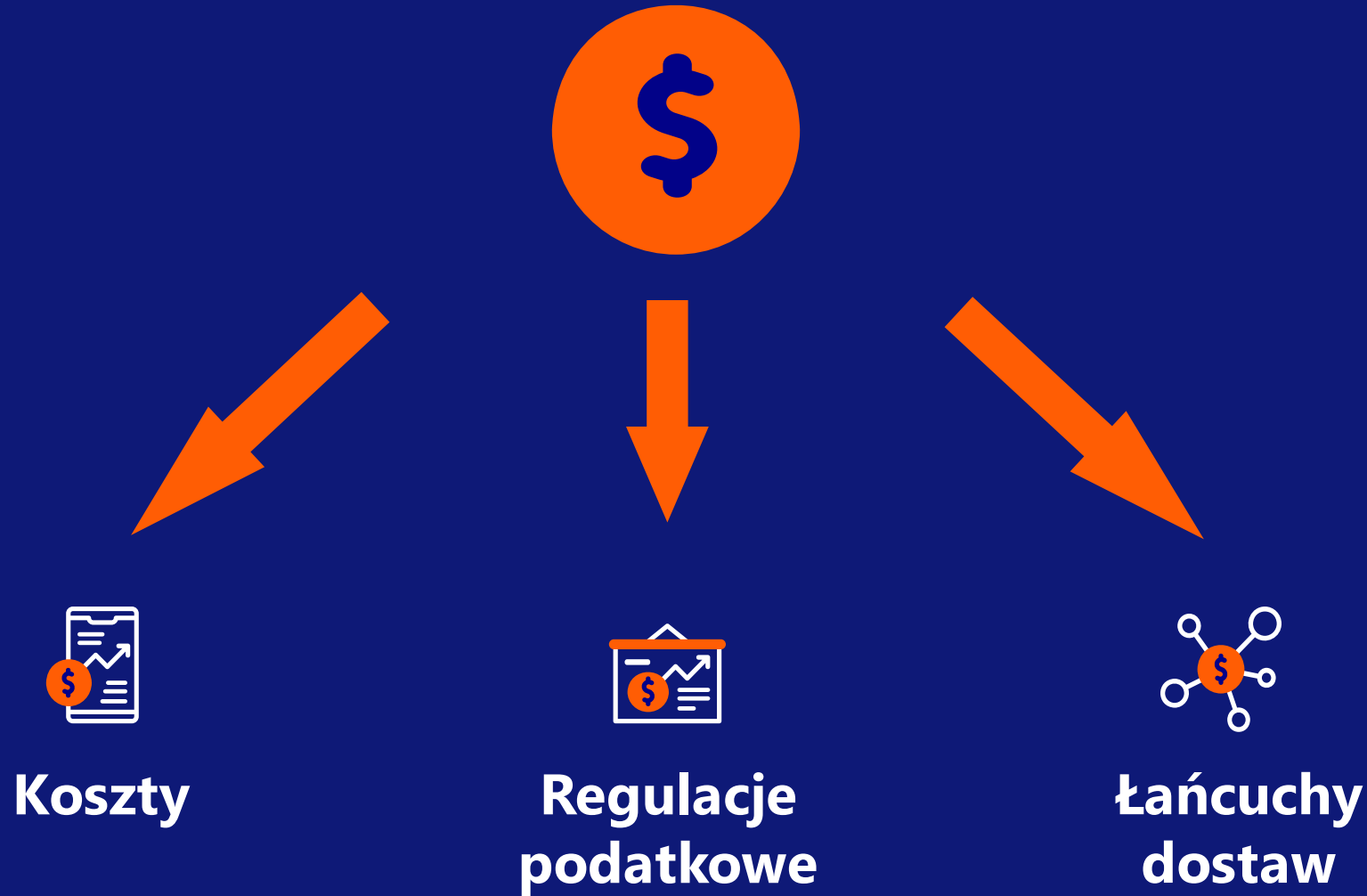
Sytuacja



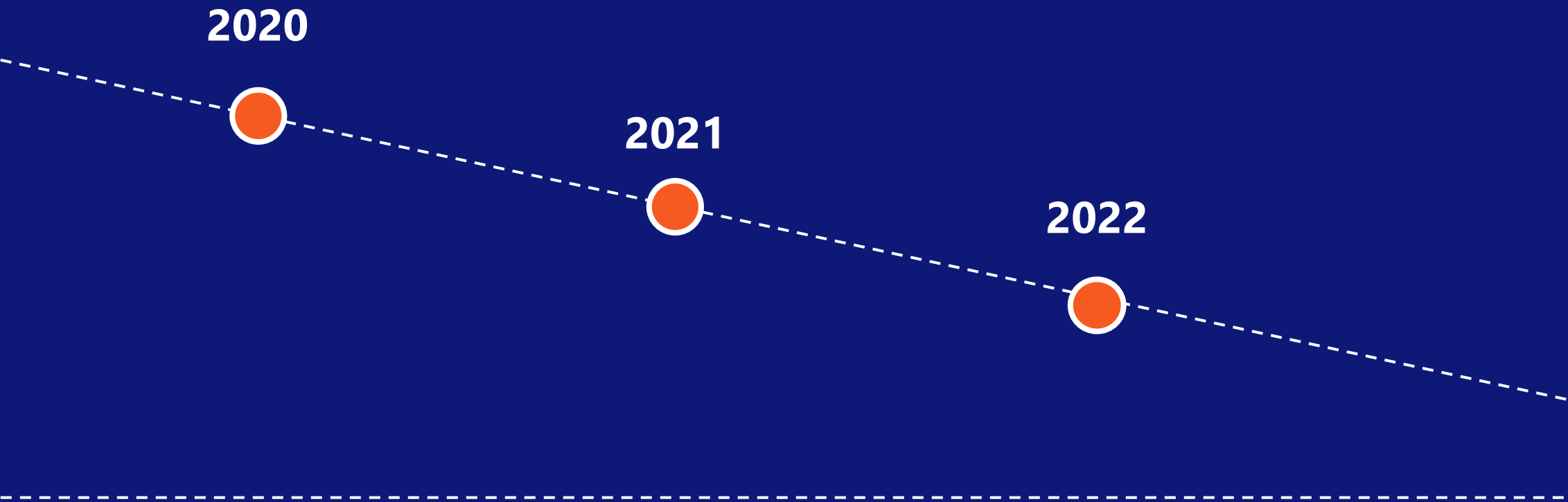
Sytuacja



Rentowność i marża



Sytuacja dealera i pracowników dealera



WYŻSZA RENTOWNOŚĆ

=

MOTORYZACJA + NEGOCJACJE

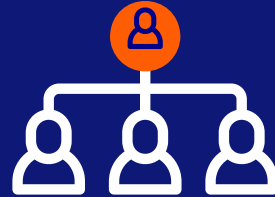
W czyich rękach rentowność?



W czyich rękach rentowność?



W czyich rękach rentowność?



Czy są
ekspertami
w dziedzinie
sprzedaży?

W czyich rękach rentowność?



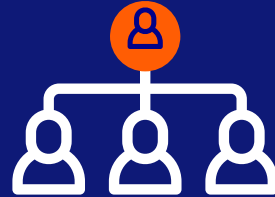
W czyich rękach rentowność?



W czyich rękach rentowność?



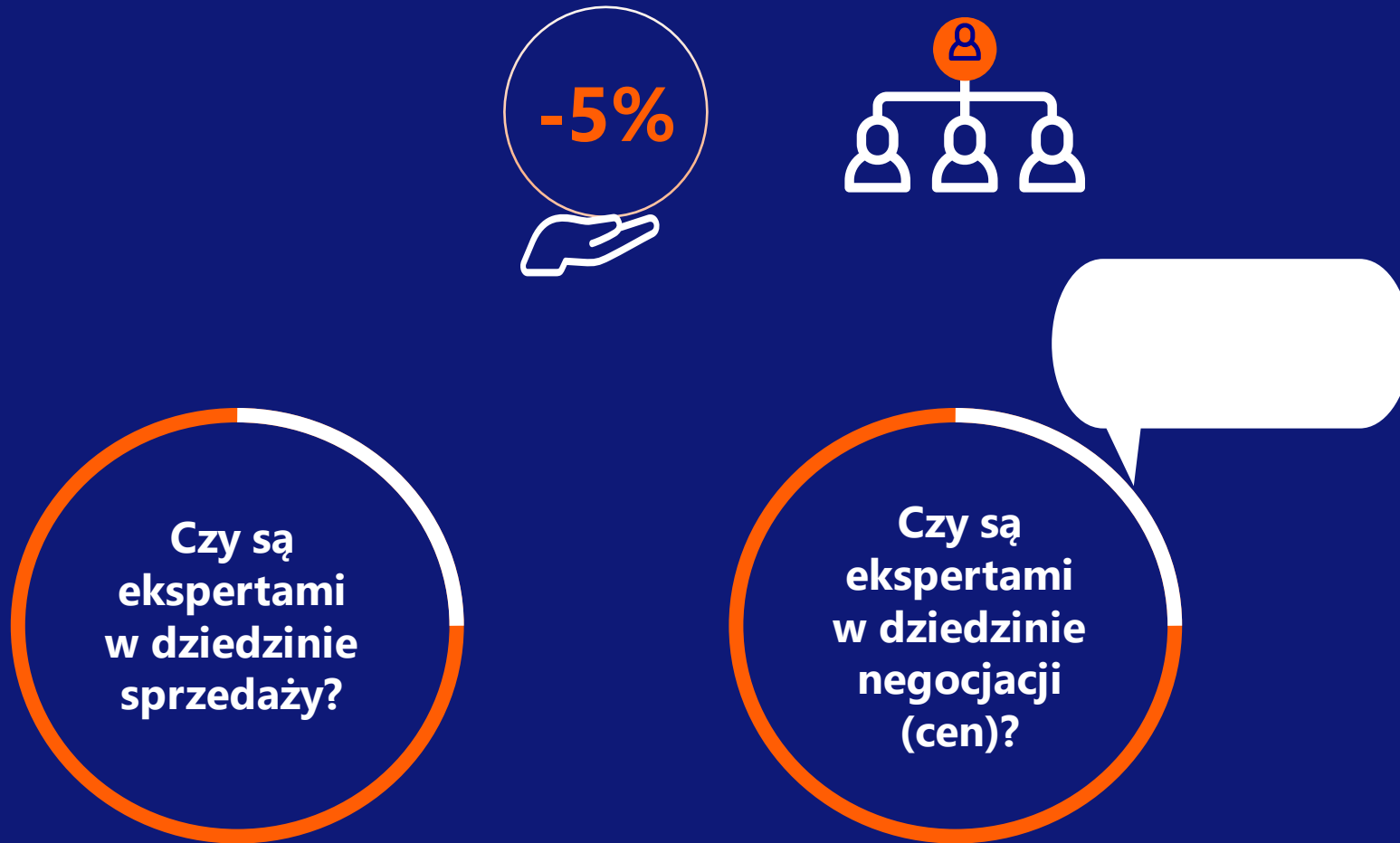
W czyich rękach rentowność?



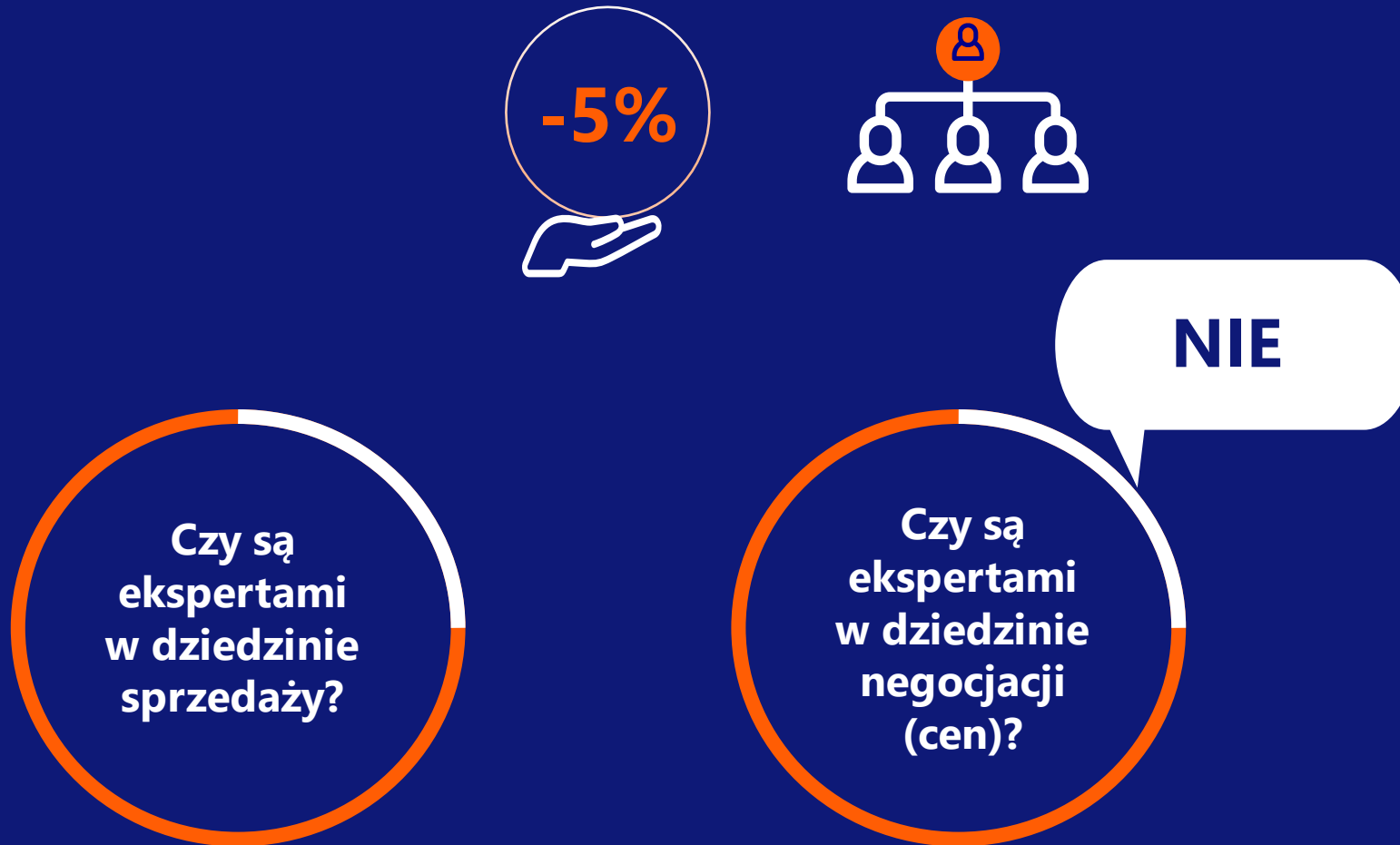
Czy są
ekspertami
w dziedzinie
sprzedaży?

Czy są
ekspertami
w dziedzinie
negocjacji
(cen)?

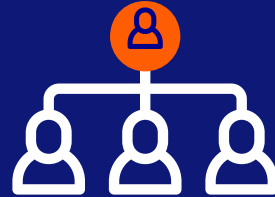
W czyich rękach rentowność?



W czyich rękach rentowność?



W czyich rękach rentowność?



Czy są
ekspertami
w dziedzinie
sprzedaży?

Czy są
ekspertami
w dziedzinie
negocjacji
(cen)?

Czy masz
ustalone listy
praktyk
pożądanych /
zabronionych?

Wyższa rentowność



Fundament 1
Listy praktyk
Skrypty



Fundament 2
Transformacja
Doradców
i Kierowników

Praktyka 1



1

Praktyka 1

V
1



Praktyka 1

V
1



Praktyka 1

V
1



Praktyka 1

V
1



Praktyka 1

V
1



Praktyka 1

V
1



Praktyka 1

V
1



Praktyka 1



1



PROPOZYCJE

48%

OD KLIENTA

Praktyka 1

V

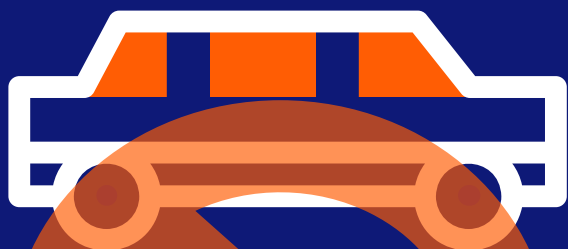
1



OD KLIENTA

Praktyka 1

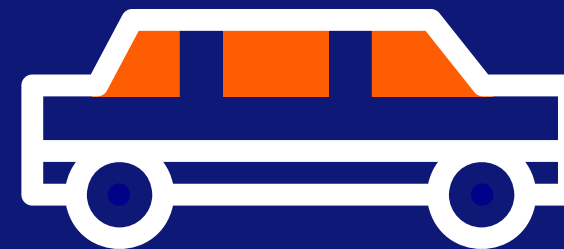
V
1



PROPOZYCJE

48%

OD KLIENTA



PROPOZYCJE

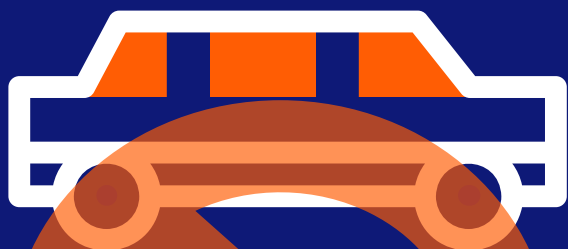
74%

OD KLIENTA

Praktyka 1

V

1



PROPOZYCJE

48%

OD KLIENTA



PROPOZYCJE

74%

OD KLIENTA



Praktyka 1 - wynik

V
1



PROPOZYCJE

74%

OD KLIENTA

+ 100.000 PLN

NETTO

ROCZNIE

NA 100 AUT

Praktyka 2

V
1

V
2



Praktyka 3



1



2



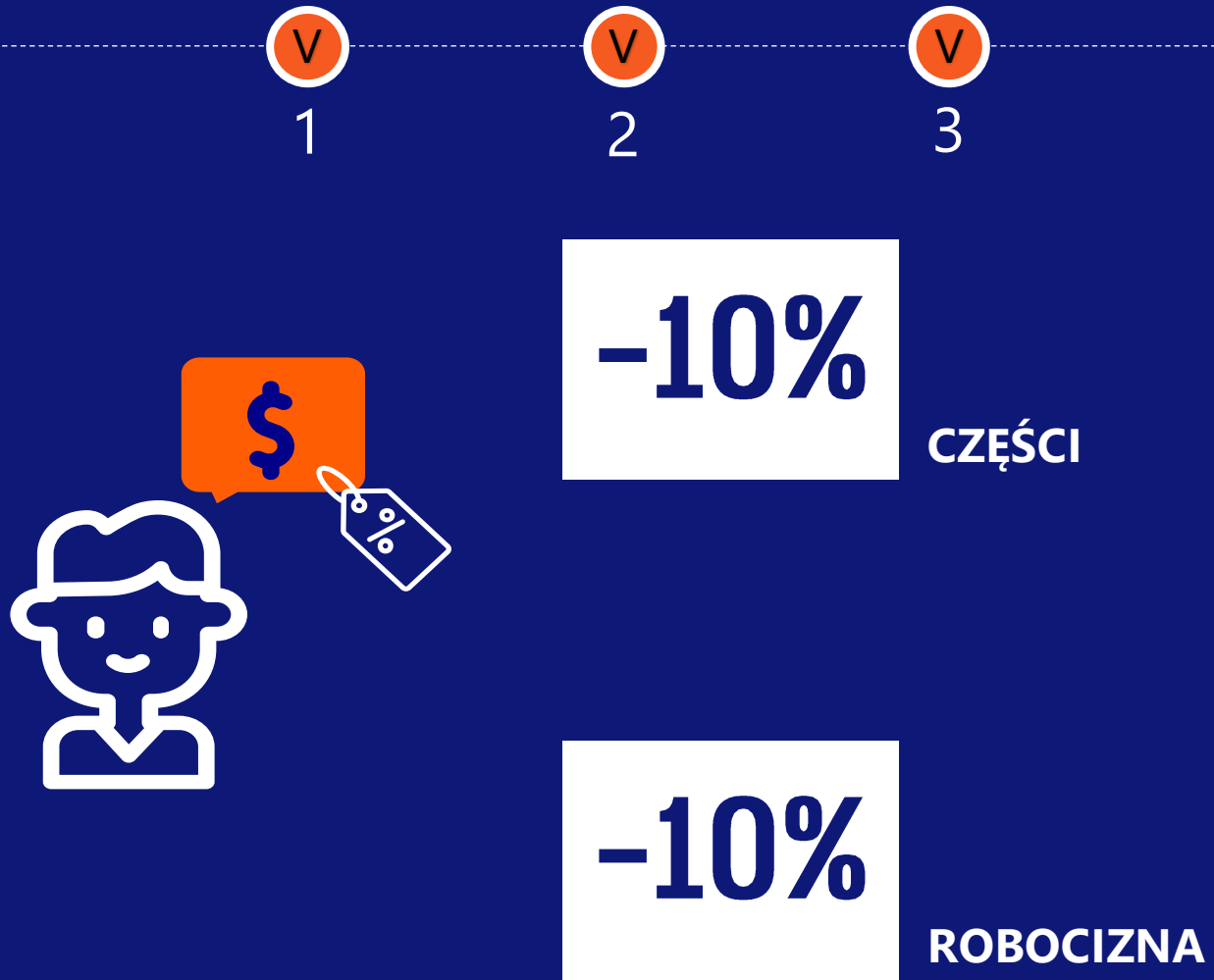
3

-10%

CZĘŚCI



Praktyka 3



Praktyka 3

V
1

V
2

V
3



-10%

CZĘŚCI

-1900

**SAMOCÓD UŻYWANY
O WARTOŚCI 100.000 PLN**

-10%

ROBOCIZNA

Praktyka 3



Praktyka 3 - wynik



Praktyka 3 - wynik



Praktyka 3 - wynik

V
1

V
2

V
3



-3%

CZĘŚCI

-400

**SAMOCHÓD UŻYWANY
O WARTOŚCI 100.000 PLN**

-3%

ROBOCIZNA

-4900

**SAMOCHÓD UŻYWANY
O WARTOŚCI 200.000 PLN**

Praktyka 3 - wynik



Praktyka 4

V
1

V
2

V
3

V
4



Praktyka 4

V
1

V
2

V
3

V
4



1

Możliwość dosprzedaży

Praktyka 4

V
1

V
2

V
3

V
4



1

Możliwość dosprzedaży



2

Realny niższy koszt

Praktyka 4

V
1

V
2

V
3

V
4



1

Możliwość dosprzedaży



2

Realny niższy koszt



3

Realizacja zakupów

Praktyka 4 - możliwości



1



2



3



4



20-35%

Marże stosowane



Praktyka 4 - możliwości



1



2



3



4



20-35%

Marże stosowane

200-900%

Marże możliwe

\$

Praktyka 4 - możliwości



1



2



3



4

**20-35%**

Marże stosowane

200-900%

Marże możliwe

**+ ?% WYNIKU**

Przekazane praktyki



Praktyki, które chętnie przekażę

V

1

V

2

V

3

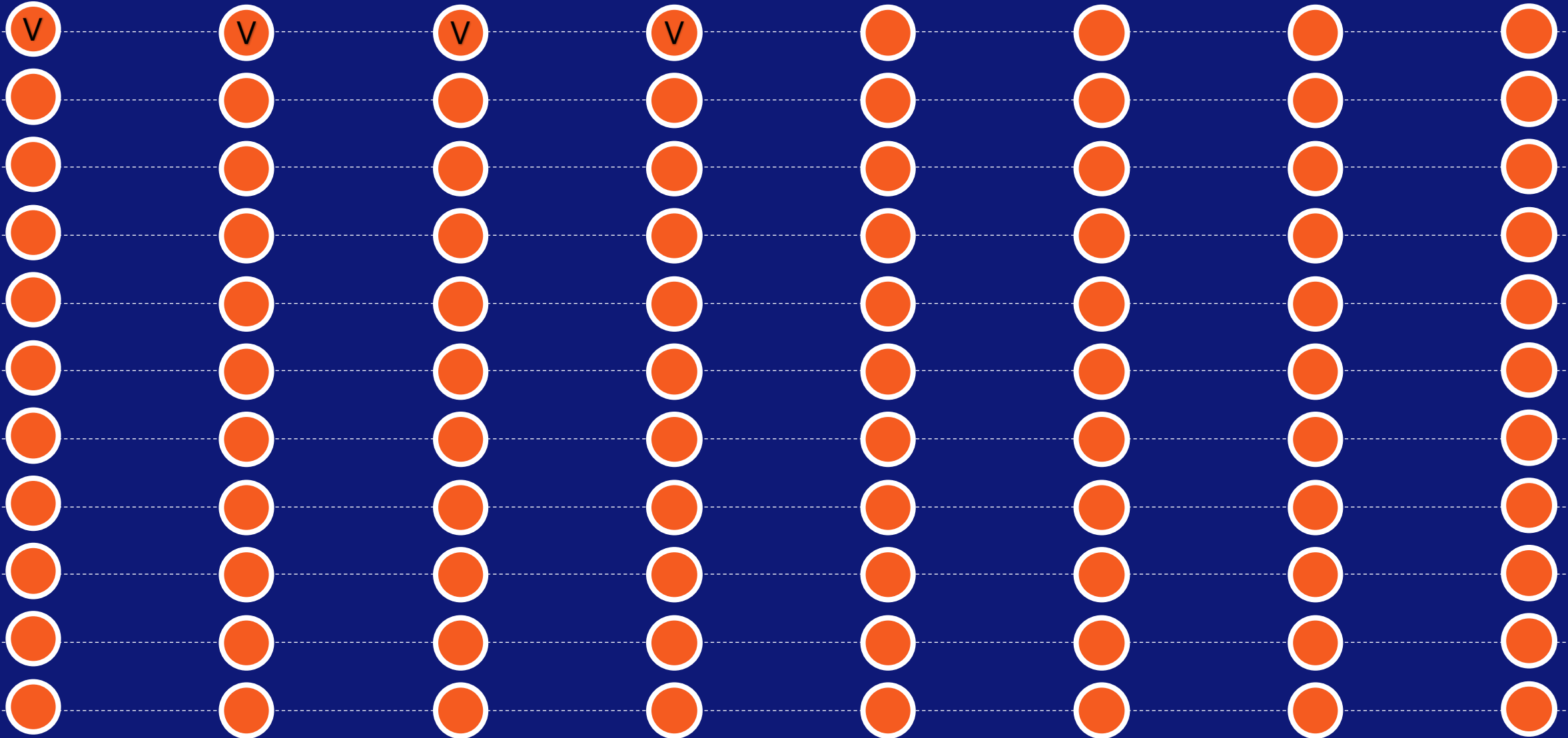
V

4

5

6

Harmonogram



Paweł Gołembiewski



AkademiaNegocjacjiCen.pl/prezentacja