

امروز تصمیم گرفتم درباره یک مشکل در مشاغل مالی و مالیاتی چند دقیقه ای با شما هم صحبت شوم . یکی از مشکلات حسابداران نیمه حرفه ای نحوه قیمت گذاری بر روی یک کار است . کاری که حرف اول و آخر آن را قیمت می زند و اگر به این عنصر حیاتی توجه نشود ، خیلی راحت تر از آن چیزی که فکر می کنید پروژه از دست شما می رود و در اختیار رقیب و یا فرد دیگری قرار می گیرد.

آیا می دانید ، تمام روش ها و تکنیکهای مذاکره و بازاریابی با یک کلمه ممکن است زیر سوال برود؟

بله در اجرای پروژه مالی حرف اصلی و تعیین کننده قیمت است ، شما با داشتن تمام انگیزه های لازم و توانایی خیلی خوب اگر نتوانید قیمت خوب و قابل قبولی ارائه کنید ،مطمئناً یک فرصت عالی را از دست می دهید.

قیمت قابل قبول چیست؟

فرض کنید شما بعد از یک پروسه خیلی سخت ، قراری با مدیر عامل یک شرکت در رابطه با اجرای پروژه می گذارید . حالا بعد از حال و احوال و توضیحات جلسه که در اینجا به آن نمی پردازم ، زمان قیمت گذاری بر روی کاغذ می رسد. اولین و بزرگترین اشتباه حسابداران ، موکول کردن قیمت گذاری به جلسات بعدی می باشد. این حرکت دقیقاً کار شما را غیر عملیاتی می کند ، شاید در موارد خیلی خاص و شرکتهای بزرگ ، برگزاری جلسات مستمر منتهی به یک قرارداد خیلی خوب شود ، ولی این دلیلی بر عمومیت این کار نیست. شما باید بتوانید در همان جلسه و ملاقات اول قیمت گذاری را به سرانجام برسانید.

اولین ذهنیتی که یک مدیر در عدم قیمت گذاری در جلسه اول از شما تصور می کند، ناتوانی در استقلال فردی از جانب شما خواهد بود. یعنی شما در این جلسه قادر به قیمت گذاری نیستید و حتماً باید با یک بالاسری مشاوره کنید. بهترین حالت در موفقیت شما قیمت پیشنهادی است . حالا تازه رسیدیم به ابتدای سخن ، اینکه چگونه قیمت دهید !

قاطع باشید !

یکی از ویژگی های مجریان موفق در پروژه های مالی یکسان سازی و پیشنهاد قیمت با قاطعیت است . پاسخ آنان به این سوال پس از توضیحات و بررسی کار این جمله زیباست : من این کار را با ۱۵ میلیون در مدت ۶ ماه انجام می دهم . بالفاصله با واکنش طرف مقابل روبر وخواهید شد ، حالا زمان پاسخ بعدی است ، پاسخ شما می تواند اینطور باشد ، قیمت کار من این است نمونه کارهام هم مشخص است ، دیگر تصمیم گیری با شماست .

نکته قابل توجه نمونه کار انجام شده قبلی شماست و دیگری قاطع بودن شما در این پیشنهاد است .

منبع:پرشین حساب