SQUARE ACADEMY

De grote

dit-is-te-duur-ontsnappingsgids

Voor ondernemers die liever geen korting geven uit ongemak.



60 haalbare reacties op de prijsbezwaren van jouw klanten

Hey daar, ambitieuze ondernemer,

Je hebt je voorstel gedaan. Je prijs genoemd. En dan komt het:

‘Hm, dat is toch duurder dan ik gedacht had.’

Take a breath en laat de prijs even voor wat ze is.

‘Te duur’ kan van alles betekenen: een beperkt budget, een onverwacht bedrag, twijfel over de waarde of gewoon een poging om korting te krijgen.

Een aantal vuistregels:

- Ga niet in verdediging.
- Toon nieuwsgierigheid.
- Ga op zoek naar de onderliggende reden.

SQUARE ACADEMY

Kies hieronder een reactie die bij het gesprek én bij jou past:

Verhelder eerst wat "te duur" betekent

Vaak is "te duur" geen bezwaar maar een conclusie. De echte reden zit eronder.

- "Wat bedoel je precies met te duur?"
- "Waar vergelijk je dit mee?"
- "Wat had je vooraf verwacht qua investering?"
- "Wanneer zou je deze prijs wel redelijk vinden?"
- “Wat maakt dat je dit te duur vindt?”
- “Bij welk onderdeel van de offerte frons je het hardst?”

Onderzoek het achterliggende belang: welk resultaat wil jouw klant bereiken door jouw dienst of product aan te komen?

- "Welke andere investeringen concurreren hiermee?"
- "Hoe worden dergelijke beslissingen bij jullie normaal genomen?"
- "Wat moet dit opleveren om het interessant te maken?"
- "Welke resultaten zijn voor jou essentieel?"
- "Wat zou een succesvolle samenwerking voor jou betekenen?"
- "Wat heb je nodig om je comfortabel te voelen met deze beslissing?"

Waarde herkaderen

Niet verdedigen. Helpen kijken naar de opbrengst.

- "Mag ik tonen hoe andere klanten deze investering terugverdienen?"
- "Waar kijk je vooral naar: kost of rendement?"
- "Wat zou het kosten als het probleem blijft bestaan?"
- "Hoeveel tijd verlies je vandaag aan dit vraagstuk?"

- "Wat zou het opleveren als dit probleem opgelost geraakt?"
- "Wat is de impact als je niets verandert?"
- "Welke waarde zou dit creëren voor jouw team?"
- "Welke return verwacht je van een investering als deze?"

Vergelijk met de kost van stilstand

Een krachtig maar vaak vergeten perspectief.

- "Wat kost het om nog zes maanden te wachten?"
- "Wat kost het je aan tijd, energie of omzet?"
- "Hoeveel fouten zouden hierdoor voorkomen kunnen worden?"
- "Wat is de impact op jouw medewerkers?"
- "Wat gebeurt er als er niets verandert?"
- "Welke prijs betaal je vandaag al zonder het probleem op te lossen?"
- "Wat is voor jou uiteindelijk het duurste scenario?"

Zoek samen naar opties, vergroot de taart

- "Hoe kunnen we dit werkbaar maken voor beide partijen?"
- "Welke elementen zijn voor jou absoluut noodzakelijk?"
- "Zou een gefaseerde aanpak helpen?"
- "Wat zou een ideale oplossing voor jou zijn?"
- "Hoe kunnen we de investering beter laten aansluiten bij jouw situatie?"
- “Welke tegenprestatie kunnen er tegenover een eventuele korting gezet worden?”

WAT ALS...

...je klant zwaait met een goedkopere concurrent

- “Kunnen we even kijken waarin de voorstellen zich nog verschillen?
- “Welke verschillen kunnen voor jou de meerprijs waard zijn?”
- “Als de prijzen gelijk waren, voor wie zou je dan kiezen?”
- “Het is niet mijn bedoeling om de goedkoopste te zijn, mag ik benoemen

waarvoor je het verschil betaalt?”

...je expertise verkoopt en de klant begint je uren te tellen

- “Ik heb doorheen de jaren natuurlijk al heel wat ervaring opgebouwd, die maakt dat ik dit in die beperkte tijd kan oplossen.”
- “Zullen we het resultaat als vertrekpunt nemen en van daaruit bekijken welke inzet nodig is?”
- “Dat ik snel werk, lijkt me een voordeel dat we allebei graag behouden.”
- “Als je liever per uur werkt, kunnen we dat bespreken, met duidelijke afspraken over de onzekerheid in het totaalbedrag.”

...het budget écht beperkt is

- “Welk onderdeel heeft voor jou de hoogste prioriteit?”
- “Zou gespreid betalen kunnen helpen, of zit de drempel in het totaalbedrag?”
- “Voor dat budget kan ik dit deel goed uitvoeren, hoe klinkt dat voor jou?”

... er extra’s worden gevraagd, maar je klant vindt de nieuwe totaalprijs te hoog

- “Die uitbreiding kan er gerust bij, maar welk onderdeel laten we dan vallen om binnen je budget te blijven?”
- “Wat je nu vraagt, gaat verder dan de oorspronkelijke offerte.
- “Welke extra’s zijn noodzakelijk en welke zijn vooral ‘nice to have’s’?”
- “Zullen we de extra’s apart begroten, zodat jij bewust kunt kiezen?”

... je een tariefverhogingen aankondigt

- “Ik begrijp dat je liever het vorige tarief behoudt; we hadden het uiteraard zelf ook liever anders gehad.
- “Met dit tarief kan ik de kwaliteit en aandacht blijven bieden die voor deze opdrachten nodig zijn.”
- “Laten we afspreken hoe we de overgang aanpakken, met respect voor de afspraken die al vastliggen.”

... het over een erg groot contract of langdurige samenwerking gaat:

- “Welke zekerheid staat er tegenover het lagere tarief dat jullie vragen?”
- “Kunnen we prijs, looptijd, betaling en opzegvoorwaarden samen bespreken?”

… een bekende je om een vriendenprijs vraagt of iemand biedt je een ruildeal met ‘zichtbaarheid’

- “Ik werk graag met je samen, en ook voor jou maak ik graag een helder voorstel met een passende prijs.”
- “Een vriendenprijs kan, als we er ook een kleinere vriendenopdracht van maken.”
- “Wat houdt die zichtbaarheid concreet in, en hoe kunnen we beoordelen wat deze waard is?”
- “Mijn boekhouder zoekt nog naar de rubriek waarin ik zichtbaarheid als betaling kan inboeken.”

… de klant blijft duwen en je moet een grens trekken

- “Bij deze opdracht hoort een prijskaartje om deze verantwoord te kunnen uitvoeren.”
- Als we zouden overeenkomen over de prijs, zouden we dan een deal hebben?
- “Als de laagste prijs je doorslaggevende criterium is, ben ik waarschijnlijk niet de beste match.”
- “Als we binnen deze voorwaarden geen overeenkomst vinden, laten we het hierbij en houden we de deur open voor een andere gelegenheid.”

Reacties die je beter mijdt:

❌ “Ik bekijk nog eens wat we voor u kunnen doen.”
❌ “Wat zou voor jou wel haalbaar zijn?”
❌ "Dan ben je waarschijnlijk mijn doelgroep niet."
❌ "Andere klanten vinden het niet duur."
❌ "Sorry, maar ik moet ook mijn rekeningen kunnen betalen.”
❌ "Wie kwaliteit wilt, moet er iets voor over hebben.”
❌ "Voor een bedrijf zoals dat van jullie is dat toch peanuts?”

Een sterke zin is een begin. Wat doe je na het antwoord?

In de Win-Win-Club, het onderhandelingstraject van vier halve dagen, werk je aan hoe jij met meer vertrouwen onderhandelt.

Niet door dirty tricks toe te passen, maar door je eigen onderhandelingsstijl als kracht te gebruiken.

Klaar om je volgende onderhandeling met meer vertrouwen aan te gaan?

Bekijk het traject hier en schrijf je in voor de Win-Win-Club.

Wanneer je onderhandelings-win-winnaar bent:

- [ ] Inzicht in jouw huidige onderhandelingsstijl en die van anderen.
- [ ] Je leert de sterktes en valkuilen van je eigen stijl kennen en begrijpt hoe je je aanpak slim kan aanpassen.
- [ ] Beheers je de win-win methode, waadoor je de taart niet enkel voor jezelf, maar voor iedereen groter maakt.
- [ ] Heb je concrete tips en tricks op zak om vol zelfvertrouwen te onderhandelen en tegelijk trouw blijft aan je eigen stijl.
- [ ] Krijg je levenslang toegang tot de Win-Win-Community

Ik kijk er naar uit je dan te ontmoeten!



Owner / Trainer
Square Academy
www.squareacademy.be

SQUARE
ACADEMY