

## NGHỆ THUẬT BÁO GIÁ – CHÀO GIÁ TRONG BÁN HÀNG

### Chủ động chào giá thích hợp

Việc ra giá trước có ưu điểm là làm cho bạn chủ động, sẽ có tác dụng gây ảnh hưởng mãi toàn bộ cuộc thương lượng, nhưng cũng bất lợi là đối tác sau khi biết báo giá của bạn có thể tự điều chỉnh cách suy nghĩ của họ mà khiến cho bạn mất điều kiện có được điều kiện giao dịch tốt hơn.

Việc đưa ra yêu cầu phải hợp tình hợp lý, nếu không sẽ làm cho đối tác đánh giá bạn không có thiện chí, có cảm giác không tin tưởng. Báo giá cao hay thấp chỉ là tương đối, nó phụ thuộc vào bối cảnh hợp tác, vào ý nguyện hợp tác và vào không khí thương lượng.

### Hiểu về “giá cả hợp lý”

- Giá cả hợp lý là giá cả có thể thỏa mãn yêu cầu hợp tác lâu dài giữa đôi bên;
- Giá cả hợp lý là giá cả thể hiện lợi ích giữa đôi bên;
- Giá cả hợp lý là giá cả lợi ích cục bộ phục tùng lợi ích toàn cục;
- Giá cả hợp lý là giá cả thống nhất giữa yêu cầu kỹ thuật và yêu cầu kinh tế.

### Các tiến trình bày giá cả

#### *Hỏi giá (Order)*

Là việc người mua đề nghị người bán cho biết những điều kiện bán nên chỉ là lời mời giao dịch không ràng buộc người hỏi phải mua hàng. Người mua thường hỏi nhiều nơi để lựa chọn mua của người bán nào có điều kiện thuận lợi cho mình nhất.

### ***Chào giá (Offer)***

Là đề nghị của người bán hoặc người mua muốn bán hoặc mua hàng hóa nhất định theo những điều kiện nhất định dưới 2 hình thức:

- (1) Chào hàng cố định (firm offer): người chào hàng bị ràng buộc với chào hàng của mình trong một thời gian nhất định, gọi là thời hạn hiệu lực của chào hàng;
- (2) Chào hàng tự do (Free offer): người chào hàng không bị ràng buộc với chào hàng của mình.

### ***Đổi giá (Counter offer)***

Là việc một bên từ chối một bộ phận hoặc toàn bộ những đề nghị của phía bên kia đưa ra và đề xuất những đề nghị mới. Một đổi giá xuất hiện sẽ trở thành một chào hàng mới và chào hàng cũ hết hiệu lực.

### ***Chấp nhận (Acceptance)***

Là việc một bên đồng ý hoàn toàn với những đề nghị của phía bên kia đưa ra và chỉ có hiệu lực khi đảm bảo các nguyên tắc: do chính người được chào hàng chấp nhận một cách hoàn toàn và vô điều kiện trong thời gian chào hàng vẫn còn hiệu lực và được truyền đạt đến tận người chào hàng.

### ***Xác nhận (Confirmation)***

Là việc khẳng định lại những điều đã thỏa thuận cuối cùng giữa các bên để tăng thêm tính chắc chắn của chúng và để phân biệt với những điều đã đàm phán ban đầu.