Scotwork®
since 1975

Az árak újratervezése

Hogyan egyezzünk meg az árakban úgy, hogy közben a költségek és a kereslet folyamatosan változnak?



© Scotwork 2026

Ármegállapodás bizonytalan időkben

Hónapokkal korábban kell megegyeznie az árról, de menet közben a költségek vagy a kereslet megváltozhatnak.

Könnyen előfordulhat, hogy egy beszállító kisebb mértékű áremelést ajánl fel olyan megrendelésért cserébe, amelyeket a vevő nem tud garantálni. Vagy épp a vevő szeretné az árak rögzítését úgy, hogy közben fenntartja a jogot a tervei módosítására. Mindkét megállapodás azzal a kockázattal járhat, hogy az egyik fél felesleges készletekért kénytelen fizetni, vagy a másik olyan áron kénytelen szállítani, amely már nem fedezi a költségeit.

Ez a kézikönyv támpontot nyújt mind a beszerzőknek, mind az értékesítőknek is ahhoz, hogy el tudják dönteni milyen időtávra érdemes elköteleződni, hogyan kezeljék az árral kapcsolatos módosításokat, és mit kérjenek cserébe.



Mennyit ér a kiszámíthatóság?

Kérdezze meg a másik felet, hogy milyen garancia jelentené számukra a legnagyobb biztonságot. Egy szállító számára lehet, hogy a rendelések kiszámíthatósága többet ér a magasabb árnál. Egy vevő pedig elképzelhető, hogy hajlandó többet fizetni azért cserébe, hogy a termékbevezetés végéig változatlan maradjon az ár.

Mielőtt ajánlatot tesz, mérlegelje, hogy ez az elköteleződés milyen költséggel járna, és az milyen értéket jelentene a másik fél számára.
Amennyiben a három hónapos elköteleződés elfogadható, akkor az ajánlatot megfogalmazhatja például így:

„Amennyiben három hónapig tartják ezt a megadott árat, garantáljuk a szállítási ütemtervben szereplő mennyiségek lehívását."

Ezzel a beszállító biztos megrendeléshez jut, a vevő pedig egy betervezett időszakra fix árat kap. Kérjen választ az ajánlatra! Ha visszautasítják, derítse ki, hogy ez miért történt, mielőtt módosítana rajta.



Az ár felülvizsgálatát kösse egyértelmű feltételekhez!

“Az a kijelentés, hogy „három hónap múlva felülvizsgáljuk az árakat”, rengeteg nyitott kérdést hagy maga után. Az egyik fél esetleg árcsökkentésre számít, míg a másik csak egy kötetlen beszélgetésre. Amennyiben az árak felülvizsgálata is része lesz a megállapodásnak, tisztázzák előre az alábbiakat:

- A kiváltó ok: Egy előre meghatározott időpont vagy mérhető változás a korábbi értékekhez képest?
- A következő lépés: Tárgyalás lesz, vagy automatikusan életbe lép az előre egyeztetett konkrét kiigazítás?
- Kiterjedés: Mely árak és vállalások módosíthatóak és maximálisan milyen arányban?
- Átmeneti feltételek: Milyen feltételek érvényesek, ha az új megállapodás elhúzódik?

Ha az árakat egy előre meghatározott költségmutatóhoz kötötték, akkor egyértelműen rögzítsék, hogy annak a növekedése vagy csökkenése hogyan befolyásolja majd az árat!



Csak olyat vállaljon, amit tud teljesíteni!

Visszatérve az előbbi három hónapos rendelési vállalás példájához: Ha az értékesítés visszaesik, a vevő fel tudja-e használni vagy el tudja-e raktározni mindazt a mennyiséget, amire kötelezettséget vállalt? A beszállító ki tudja-e még gazdálkodni azt az árat, amire elköteleződött, ha közben megugranak a saját költségei?

Mielőtt ajánlatot tenne, egyeztessen a lehetséges következményekről házon belül. Tisztázza, mely vállalásokhoz kell belső jóváhagyás, és hogy meddig mehet el!

Az aláírás előtt kérjen meg egy olyan kollégát, aki nem volt jelen a tárgyaláson, hogy olvassa el a megállapodás szövegét! Egyértelműen kiolvasható-e a szövegből, hogy ki, mit és mikorra vállalt, illetve mi a teendő, ha megváltoznak a körülmények?

A véglegesítés előtt tisztázzák a nyitott kérdéseket, majd a megállapodást juttassa el a végrehajtásért felelős munkatársakhoz.



Készüljön fel a következő ártárgyalására!

Az ajánlattételt és az engedmények cseréjét begyakorolhatja a Scotwork Tárgyalásikészség-fejlesztő (ANS) képzésén. Az esetjátékok és szakértő trénerek visszajelzései segítenek a fejlődésben és a nagyobb magabiztosság elérésében.

Vegye fel velünk a kapcsolatot, és kérjen ajánlatot beszerzői, értékesítői vagy más munkakörben tárgyaló kollégái számára!

