단가 협상 준비 카드 · 결과 예시

교육 영상 시연용 가상 자료 · 대현테크 / 한빛정밀(가명) · 모든 수치 예시

① 목표와 마지노선 · 나만 볼 것

목표: 인상 3% 이내 / 내부 한계: 4.5%

4.5% 초과 제안은 즉답하지 않고 내부 재검토.

상대에게 건넬 말에는 내부 한계를 넣지 않는다.

② 우리 근거 3개

연 물량 12만 → 15만 개: 25% 증가.

2026-10-20 가상 기사: 열연강판 유통가 3개월째 하락.

타사 참고 견적 5% 낮음: 품질 검증 전.

③ 상대 반박 5개와 내 대답

"원자재 부담이 큽니다." → 비용별 인상 근거를 부탁드립니다.

"인건비도 올랐습니다." → 어느 정도 반영됐는지 함께 보죠.

"7% 미만은 공급이 어렵습니다." → 공급 유지 조건부터 나눠 보죠.

"그럼 물량을 줄이겠습니다." → 영향과 대안을 내부에서 검토하죠.

"다른 견적과 단순 비교는 어렵죠." → 품질 검증 전 참고값입니다.

단가 협상 준비 카드 · 결과 예시

교육 영상 시연용 가상 자료 · 대현테크 / 한빛정밀(가명) · 모든 수치 예시

④ 내줄 수 있는 조건 · 팀장 승인 전

결제 기간 60일 → 45일: 팀장 승인 필요.

2년 물량 약속: 팀장 승인 필요.

승인 전에는 확정적으로 약속하지 않는다.

⑤ 하면 안 되는 말

"4.5%까지 괜찮습니다." / "그냥 다른 데서 사죠."

"팀장님도 이미 허락했습니다."라고 앞서 말하지 않는다.

내부 한계 공개, 검증 전 단정, 승인 전 약속을 피한다.

⑥ 협상을 여는 첫 마디

"6년 거래를 이어갈 수 있는 조건을 함께 찾고 싶습니다."

"내년 물량은 12만에서 15만 개로 늘어납니다."

"인상 폭을 3% 이내로 함께 검토해 주시겠어요?"