CENOVÁ NABÍDKA

č. *[2026-001]*

DODAVATEL	ODBĚRATEL
[Jméno / název firmy] *[Adresa]* IČO: *[…]* DIČ: *[… / neplátce DPH]* Tel.: *[…]* E-mail: *[…]*	*[Jméno / název firmy]* *[Adresa]* IČO: *[…]* DIČ: *[…]* Kontaktní osoba: *[…]*

Datum vystavení: *[1. 12. 2026]* **Platnost nabídky do:** *[15. 12. 2026]*
Zakázka: *[název jako VÝSLEDEK, např. „Plný kalendář schůzek do konce ledna“, ne „Konzultační služby“]*

1 Jak jsem vás pochopil/a

Na naší schůzce *[datum]* jste mi řekl/a, že:

- *[problém 1 – klientovými slovy]*
- *[problém 2 – klientovými slovy]*

Nejvíc vás trápí *[hlavní obava]*, protože *[dopad na byznys, lidi, peníze]*. Pokud jsem něco pochopil/a jinak, napište mi, upravím to.

2 Kam se chcete dostat

Úspěch pro vás znamená *[co klient od výsledku čeká]*. Poznáte ho podle toho, že *[kritéria, která řekl sám]*.

3 Jak se tam dostaneme

Krok 1 – *[název]*, *[termín]*
Co se stane: *[…]*. To znamená *[výhoda]*, a díky tomu *[užitek napojený na to, co klient chce / čeho se bojí]*.

Krok 2 – *[název]*, *[termín]*
Co se stane: *[…]*. To znamená *[výhoda]*, a díky tomu *[užitek napojený na to, co klient chce / čeho se bojí]*.

Krok 3 – *[název]*, *[termín]*
Co se stane: *[…]*. To znamená *[výhoda]*, a díky tomu *[užitek napojený na to, co klient chce / čeho se bojí]*.

4 Cena

Položka (krok)	Množství	Cena za jedn.	Celkem bez DPH
[Krok 1 – název]	*[1]*	*[0 Kč]*	*[0 Kč]*
[Krok 2 – název]	*[1]*	*[0 Kč]*	*[0 Kč]*
[Krok 3 – název]	*[1]*	*[0 Kč]*	*[0 Kč]*
		Celkem bez DPH	*[0 Kč]*
		DPH 21 %	*[0 Kč]*
		CELKEM K ÚHRADĚ	***[0 Kč]***

Neplátce DPH: řádek DPH smažte a uveďte „Nejsem plátce DPH.“

5 Podmínky

- Platba: *[převodem / záloha 50 % předem, doplatek po dokončení / splátky]*
- Termín zahájení a dokončení: *[…]*
- Co je v ceně a co ne: *[…]*
- Platnost: tato nabídka platí do *[datum]*. *[Nabídka je nezávazná / Přijetím nabídky vzniká objednávka – zvolte jedno]*

6 Další krok

Nabídku si spolu projdeme *[den a čas, který jste si domluvili už na schůzce]*. Pokud vám cokoli nebude jasné dřív, zavolejte mi na *[telefon]*.

Za dodavatele

Za odběratele (přijetí nabídky)

Než nabídku odešlete: 3 testy

Většina nabídek neprohrává na ceně, ale na tom, že v nich klient nepoznal sám sebe.

- **Je nabídka o klientovi, nebo o mně?** Víc vět začíná „vy“ než „my/já“.
- **Řeší skutečný problém, nebo jen symptom?** Klient v bodě 1 pozná svou situaci.
- **Používám jeho slova, nebo svůj žargon?** Žádné zkratky a odborné termíny, které na schůzce nezazněly.

Pořadí, které funguje

Zrcadlo → Vize → Cesta → Cena. Cenu nikdy jako první. Klient ji má vidět až ve chvíli, kdy ví, co za ni dostane.

Nikdy neposílejte nabídku „do ticha“

Ještě na schůzce se domluvte, kdy ji spolu projdete, a termín ať řekne klient. Nabídka bez domluveného dalšího kroku je hozený kruh.

Formální náležitosti (zkontrolujte pro svůj obor)

- Označení „Cenová nabídka“ a číslo
- Identifikace dodavatele a odběratele (jméno/název, adresa, IČO, DIČ)
- Datum vystavení a platnost nabídky
- Rozpis položek, cena bez DPH, DPH a celkem (neplátce jen celkem)
- Platební a dodací podmínky

Chcete, aby vám klienti nabídky přijímali častěji?
Přijďte na trénink zdarma (90 minut) a vyzkoušejte si Metodu empatického prodeje na své nabídce.
martinlunak.com/trenink