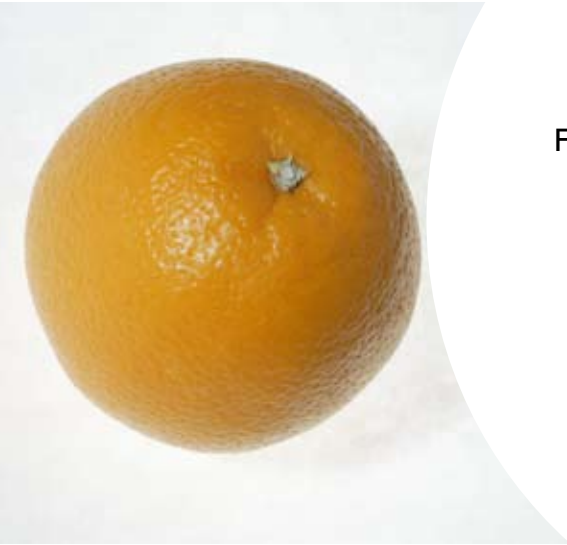


Säljvitamin (24)



Förhandla med framgång

Vi förhandlar hela livet, från livets början till livets slut. Teknikerna är många och som säljare gäller det att kunna bemästra olika förhandlingsstilar. Övertalningsförmåga och några enkla tumregler räcker inte långt. De flesta förhandlingar är alltför komplicerade och passar inte in i någon färdig modell. Förhandling är ett känslospel som kräver finesse, öppenhet och taktik för att du inte ska fastna i en situation där din motpart håller i trådarna.

Hur definierar du ordet förhandling?

Förhandling handlar om att tillfredsställa behov. Hemligheten ligger i att båda parter ska uppleva att de lämnar förhandlingen som vinnare. Resultatet av en förhandling mellan två parter ger följand känslolägen:

Vinnare – Förlorare
Förlorare – Vinnare
Förlorare – Förlorare
Vinnare – Vinnare

Gör inte förhandlingen till en tävling, utan se till att nå samverkande förhandlingar som resulterar i en vinn-vinn-känsla. Om den ena parten känner sig som en förlorare, trots affär, kommer han eller hon att ge igen på något sätt:

Exempelvis:

Inte visa samma engagemang
Inte leverera samma kvalitet
Inte få varorna eller tjänsterna i tid
Inte vara en god referens
Inte vilja göra fler affärer
Inte betala i tid eller betala överhuvudtaget

Vad är extra viktigt för att dina kunder ska ha en vinnarkänsla när han eller hon genomfört en affärsförhandling med dig?

Nästa vecka fortsätter vi på temat framgångsrik förhandling och tre områden som är viktiga att bemästra.