

Säljvitamin (25)

Tre områden att bemästra

Tre avgörande faktorer när det gäller att framgångsrikt driva en förhandling är:

Information

Tid

Makt

Information – förhandling kräver insikt

Desto mer information du har om personen du förhandlar med, desto bättre förhandlingsläge. Sök goda informationskällor och bygg relationer med personer som kan ge värdefull information. Ta reda på fakta om företaget, vem är beslutsfattare, marknaden, konkurrenter, inköpsrutiner, tidsplaner, leveransmöjligheter, framtida behov med mera. Det ger dig bättre förutsättningar att ställa rätt frågor och styra mot affär.

Skulle mer information om motparten göra någon skillnad och vad skulle hända med dina affärer?

Tid – förhandling kräver tålamod

Den som är pressad av tiden har ett mindre fördelaktigt läge när det gäller att förhandla pris och andra villkor. När du ringat in att behovet hos kunden är leveranstiden – fokusera på detta.

Har du eller kunden oftast tiden på sin sida när du genomför affärsförhandlingar?

Makt – förhandling kräver inflytande

Makt har för en del en negativ betydelse, men behöver absolut inte vara det om den används på rätt sätt. En avgörande faktor när vi förhandlar är att vi lätt blir påverkade av maktsituationen. Som säljare vill vi gärna göra affärer med en viss person eller företag som vi anser viktig vår image. Personen eller företaget får då ett maktövertag. Likaväl kan det vara omvänt när vi själva säljer en produkt eller tjänst med status, vilket ger makt och draghjälp i försäljningen.

Det gäller att kunna hantera makten på rätt sätt. Många säljare känner ibland en rädsla inför att ta kontakt med högre beslutsfattare. De känner sig underlägsna i maktkampen, trots att det många gånger leder till snabbare beslut.

Vem sitter på makten i dina förhandlingar – du eller kunden?

Ladda upp inför nästa för då kör vi intervallträning. Väl mött.