

Säljvitamin (26)



Intervallträning – förhandla med variation

I idrottsvärlden är intervallträning ett känt begrepp för att öka prestationsförmågan. Efter hård träning, när kroppen har utsatts för ovana strapatser, kommer musklerna och cirkulationen att växa sig starkare för att kunna stå emot en liknande belastning, i den händelse att det inträffar igen. Variation är också en framgångsfaktor i förhandlingssituationer för högpresterande säljare. Skickliga förhandlare behärskar att med känsla vrida på tre kranar vid rätt tillfälle; tystnad, eftergifter och intervaller.

Tystnad

Att använda tystnad, utan att det känns konstigt, är viktigt för att få fram värdefull information från motparten. Många upplever att säljare prata sönder affären. Ställ frågor eller be om affären och vara sedan tyst... och lyssna sedan verkligen in vad motparten säger.

Eftergifter

Om motparten ber om något så är det viktigt att direkt be om något tillbaka.

Exempel:

Kunden: *"Går det verkligen inte att få fram varan tills på måndag i nästa vecka?"*

Säljaren: *"Normalt är det två veckors leveranstid, men om vi gör affär idag på den högre kvantiteten som vi först diskuterade så ser jag till att ni har varorna på måndag i nästa vecka".*

Det gäller att vara väl förberedd beträffande eftergifter. Och framförallt gäller det att vänta med att ge något innan kunden har bett om något. Enda undantaget är om det uppstår en låsning i förhandlingen. Visa att du är beredd att ge först, för att sedan få fart på förhandlingen mot affär.

Intervaller

En förhandling handlar om att ge och ta. Många säljare ger dock ofta efter i för stora intervaller. Att ge efter i mindre intervaller ger signaler om att här finns det inte mycket att göra. Det skapar också en trygghet för motparten att de gör en bra affär. Som alltid gäller det att vara väl förberedd, att ha en strategi och taktik, i vilka intervaller som du vill jobba och med vilken typ av eftergifter.

Nästa vecka bjuder vi på ett antal punkter som är bra att ha förbrett inför en viktig förhandling.