

## Säljvitamin (28)

### Fem tänkvärda förhandlingstips!

Fem nyttiga tips som hjälper dig att upptäcka och hantera oväntade överraskningar och fallgropar. Fem tips som också kan hjälpa dig utvecklas och som utmanar din förhandlingsstil.

1. En förhandling är inte en tävling.  
Det går nästan alltid att hitta en bättre uppgörelse för båda parter.
2. Du har mer makt än du tror.  
Försök att hitta begränsningar i din motparts makt.
3. Skriv ner din plan.  
Ta inte beslut om en fråga förrän du är beredd på det. Följ planen som är beskrivs i dokumentationen. Gå aldrig in i en förhandling utan att förbereda dig eller ditt team. Ingen plan är fullständig om du inte har en strategi över hur du ska försvara dig mot eventuella invändningar.
4. Var aldrig rädd att förhandla, oavsett hur stora skillnaderna än är.
5. Lyssna utan att vara kritisk.  
Skapa en dialog där kunden pratar 75% och du 25%.

*Nästa vecka trimmar vi förhandlingstekniken med ytterligare fem förhandlingstips.*