

Säljvitamin (29)



Fler tankvärda förhandlingstips

Målet är att nå fram till en uppgörelse.

Förhandla så att båda parter känner sig som vinnare.

Visa respekt, men låt dig aldrig skrämmas av kunden.

1. Låt dig inte skrämmas av status eller auktoritet. Var påläst.
2. Låt dig inte skrämmas av fakta, genomsnitt och statistik.
3. Upprepa inte dina egna problem om det uppstår dödläge.
Den andra parten har många egna problem.
4. Låt dig inte skrämmas av ett "sista och slutligt" bud eller fast pris.
Detta är ofta förhandlingsbart.
5. Förhandla på bredden. Motparten kan ibland ha svåra att säga "ja"
såvida du inte hjälper personen att få ett ja-svar från sin organisation.

Varför säljer vissa företag mycket bättre än sina konkurrenter?

Den frågan belyser vi i nästa veckas säljvitamin.