



۵ استراتژی برای افزایش مهارت‌های مذاکره

بهترین قیمتی که می‌توانید ارائه کنید چطور است؟ خیلی گران است؟ رقیبتان همین محصول را خیلی ارزان‌تر می‌دهد؟ بیشتر فروشندگان و مالکان کسب‌وکار هر روز جملاتی این چنین می‌شنوند. این موضوع بدان معنا است که یادگیری مذاکره کارآمد بسیار اهمیت دارد. در این مقاله به معرفی پنج استراتژی می‌پردازیم که به شما در بهبود مهارت‌های مذاکره‌تان کمک کرده و در نهایت سود بیشتری برایتان به ارمغان خواهد آورد.

۱. یاد بگیرید حیرت‌زده شوید

حیرت‌زدگی یکی از قدیمی‌ترین تاکتیک‌هایی است که در مذاکرات مورد استفاده قرار می‌گرفته است. این مسئله واکنشی آشکار به پیشنهاد یا قیمتی است که از سوی مشتری در مذاکرات رودررو ارائه شده است. هدف از این تاکتیک این است که کاری کنید تا طرف مقابل نسبت به پیشنهادی که ارائه کرده احساس ناراحتی کند. به یک

مثال توجه کنید:

تامین‌کننده‌ای قیمتی را برای یک محصول بیان می‌کند. فروشنده با استفاده از تاکتیک حیرت‌زدگی می‌پرسد «ببخشید چقدر؟!» او باید حسابی متعجب و شگفت‌زده به نظر برسد و نشان دهد که مشتری خیلی به خود جرئت داده که چنین قیمتی بیان کرده است.

مشتریان معمولا دو واکنش نسبت به این تاکتیک نشان می‌دهند:
الف: احساس عدم راحتی کرده و قیمت منطقی‌تری پیشنهاد می‌کنند.
ب: در جا از خرید منصرف می‌شوند.

۲. به یاد داشته باشید که مردم معمولا خیلی بیشتر از آنچه توقع دارند، درخواست می‌کنند

این بدان معنا است که شما باید در مقابل وسوسه کاهش قیمت سریع یا دادن تخفیف مقاومت کنید. یک بار می‌خواستم کفشی بخرم و از فروشنده خواستم که تخفیف خیلی زیادی (در حد نصف قیمت) به من بدهد و واقعا از اینکه دیدم او درخواست مرا قبول کرد متعجب شدم!

۳. شخصی که اطلاعات بیشتری دارد، پیروز میدان است

شما باید تا جای ممکن نسبت به موقعیت طرف مقابل اطلاعات داشته باشید. این تاکتیک به ویژه برای نمایندگان فروش اهمیت دارد. اگر شرکت شما سابقه همکاری با طرف مقابل را دارد، مطمئن شوید که قبل از جلسه مذاکره چندوچون آن را به خوبی بدانید (و آماده باشید که در طول جلسه به آن اشاره‌ای نیز بکنید). پرسش‌های بیشتری در مورد محصول مورد نیاز از مشتری‌تان بپرسید. بدانید که چه چیزی برایش اهمیت دارد و می‌خواهد با خرید این محصول یا خدمات، کدام نیاز یا خواسته خود را مرتفع کند. سپس راهکار مناسبی به او ارائه کنید. عادت کنید پرسش‌هایی از این

قبیل بپرسید:

چه چیزی باعث شد که به خرید چنین محصولی روی بیاورید؟
چه تجربه‌ای تا به حال از محصولات مشابه داشته‌اید؟
آیا محدودیت زمانی دارید؟ آیا محدودیت بودجه دارید؟
چه چیزی برایتان در این خرید از همه چیز مهم‌تر است؟
بہتر است تا حد ممکن در مورد رقبایتان نیز اطلاعات جمع کنید؛ اما وارد جنگ قیمتی نشوید.

۴. بسیاری از مردم به دلیل عدم اعتماد به نفس از مذاکرات دوری می‌کنند

بیشتر مذاکره کنید و اعتماد به نفستان را افزایش دهید. از تامین‌کننده درخواست تخفیف کنید. شما به عنوان مصرف‌کننده می‌توانید از خرده فروش درخواست کاهش قیمت داشته باشید. در ادامه جملاتی نوشته شده‌اند که می‌توانید برای بهبود مهارت مذاکره‌تان به کار بگیرید:

احتمالا می‌توانید قیمت بهتری پیشنهاد کنید!

امروز چقدر تخفیف می‌دهید؟!

خیلی گران است.

و منتظر واکنش فروشنده بمانید.

رفتاری خوشایند داشته باشید و پای حرفتان بمانید؛ اما طلبکار نباشید. همواره رویکردی حرفه‌ای را پیشه خود کنید. اگر مذاکره‌تان بر اساس حرف شما پیش نرفت، ناامید و عصبانی نشوید. با خود عهد کنید که در هر شرایطی به مذاکره بپردازید تا در نهایت در این مهارت احساس راحتی، اعتماد به نفس و موفقیت کنید.

۵. کمی زمان بخرید و آن لحظه از فرآیند خرید فاصله بگیرید

به جای اینکه کلاً پاسخ منفی بدهید یا تخفیف زیادی روی محصولاتتان بدهید، کمی زمان بخرید. فروشندگانی که در کارگاه‌های من شرکت کرده بودند، می‌گفتند این راهکار بهترین چیزی است که برای کنار آمدن با مشتریان به کار بسته‌اند.

مذاکره در تمام فرهنگ‌ها وجود دارد و یکی از مهارت‌های اساسی زندگی به شمار می‌آید. همه مردم در روز از این مهارت استفاده می‌کنند. این استراتژی‌های مذاکره را به کار بگیرید تا به سرعت متوجه بهبود نتایجی شوید که به دست می‌آورید.