

Bune practici de negociere în vânzări care să-ți crească **profitul** și nu numai





Negocierea este o abilitate extrem de importantă și de utilă

pe care însă nu foarte mulți dintre noi o stăpânesc în așa fel încât să îi maximizeze la maximum profiturile. Unii dintre noi sunt negociatori înnăscuți, alții, pur și simplu, trebuie să învețe și să își dezvolte această abilitate. Iar dacă vorbim de sectorul vânzărilor, în acest caz, nu mai vorbim de o opțiune, ci de o necesitate care face diferența.

negocierea în vânzări



**Munca din domeniul
vânzărilor este pe cât
de incitantă, pe atât
de plină de grele
provocări, iar
negocierea este
prezentă la orice pas.**

Și, odată ce ai înțeles legătura dintre
negociere și vânzare, totul devine mult mai
clar și, prin urmare,

**mai
eficient**

**mai
profitabil**

Iată mai jos câteva dintre cele mai
bune și importante practici de
negociere care pot ajuta orice
profesionist din domeniul vânzărilor
și nu numai





Cunoaște-ti clientul

Fiecare client este diferit. Însă, pentru orice client, rămâne aceeași întrebare: Ce ar putea să îl convingă să cumpere produsul sau serviciile pe care le oferi? După ce înțelegi ce îți motivează clientul, vei avea avantajul asupra oricarui concurent.



Adresează întrebări potrivite și corecte

Un bun negociator din vânzări știe ce întrebări să pună și se poate folosi de ele pentru a ghida potențialul client într-o anumită direcție care să-i servească. Intenția este să obții răspunsul dorit pentru că există atât de multe informații pe care le poți descoperi dacă adresezi întrebările în mod eficient.

Nu deveni prea serios

Negocierea din vânzări poate de multe ori să devină un efort frustrant dacă lucrurile nu par să urmeze calea stabilită de tine. Nu permite frustrării să se afișeze în conversațiile pe care le ai cu potențialul client pentru că acesta îți va prelua frustrarea și te poate percepe ca fiind neprofesionist sau poate simți ca îl grăbești. Ori, dimpotrivă! Tu vrei ca potențialul client să se simtă relaxat și să nu fie presat.



Ai răbdare

În vânzări, negocierile pot dura mult timp. De aceea, nu întâmplător, un curs bun de vânzări, te învață să ai răbdare. Nimeni nu dorește o vânzare potențială pe o perioadă lungă de timp. A-i arăta clientului pe care ți-l dorești că te grăbești poate avea efecte dăunătoare. Orice potențial client poate întârzia procesul de negociere pentru a obține reduceri și alte concesii. În mod ironic, atunci când nu aplici presiunea timpului, există o probabilitate mai mare să închei mai repede și mai convenabil pentru tine afacerea.





Fă abstracție de preț

Atât vânzătorul, cât și cumpărătorul pot fi ușor prinși de preț. Una dintre principalele greșeli comise de vânzători este aceea că se concentrează exclusiv pe preț. Negocierea eficientă depășește ceea ce va plăti clientul. De aceea, ca vânzător, trebuie să explici valoarea produsului tău într-un mod care exclude termenii financiari și, cu atât mai mult, atunci când vinzi un produs care te pasionează, ar trebui să ai câteva indicații alternative de conversație pe care să le incluzi.



Ascultă înainte să oferi o reducere

De obicei, imediat pe potențialul client și-a deschis ușa către negociere, poți fi tentat să plusezi imediat cu o ofertă de reducere. Așteaptă însă puțin. La începutul oricărei negocieri din domeniul vânzărilor, este dificil dacă nu chiar imposibil să beneficiezi de o înțelegere clară a modului în care prospectul vede vânzarea. Ca atare, poți oferi cu ușurință o reducere care să fie mai mare decât ceea ce aștepta acesta. De aceea, ia în considerare oferirea unei reduceri numai după ce prospectul a cumpărat valoarea pe care produsul sau serviciul tău îl creează pentru el. În caz contrar, tu devii din vânzător cumpărător.

Elimină grila de reduceri

Una dintre greșelile făcute într-o negociere de vânzări este oferirea unei game de reduceri. Când oferi unui potențial client mai multe opțiuni de reducere, acesta va accepta de obicei cea mai mare reducere. În schimb, oferă un procent specific de reducere. Ia în considerare toate consecințele reducerii oferite, iar, apoi, așteaptă ca potențialul client să răspundă pentru că ai nevoie de feedback înainte de a face oferte suplimentare.



Învată să știi când să renunți

În orice negociere, există un moment în care trebuie pur și simplu să renunți. Răbdarea este importantă, dar la fel este și capacitatea de a știi când și cum să renunți. Dacă clientul chiar nu este interesat de ceea ce îi oferi, nu pierde prea mult timp încercând să negociezi. Regula este să negociezi atunci când vezi un potențial rezultat pozitiv.



Fii credibil

In orice negociere, ai nevoie să fii pregătit pentru orice întrebare ce ți se poate adresa.

Un bun negociator trebuie să-și cunoască perfect produsul sau serviciile oferite. De aceea, dacă nu ești pasionat de ceea ce vinzi, potențialul tău client nu va avea încredere în ceea ce spui. De aceea, dacă vrei ca potențialul client să creadă fiecare cuvânt care îți iese din gură, asigură-te că ai dreptate.



CODECS

Te așteptăm să faci încă un pas important pentru cariera ta la cursurile de negociere și vânzare, disponibile [@CODECS](#). Alegerea îți aparține pe deplin. Noi suntem pregătiți să îți oferim condiții de excelență atât în formarea ta profesională, cât și în ceea ce privește siguranța ta.

Până data viitoare, te invităm să accesezi întregul Calendar de cursuri și evenimente [CODECS](#). Pentru informații și detalii despre înscrierea la un curs, un consultant îți stă la dispoziție la unul din numerele de telefon: 021.252.51.82/3/4 sau prin email la adresa: sales@codecs.ro

