



УСПЕХ В ПРОДАЖАХ

МОДУЛЬ 17

Навыки успешных переговоров
в продажах

ВВЕДЕНИЕ

МОДУЛЬ 17

Навыки успешных переговоров в продажах

Ваше умение хорошо вести переговоры, как в профессиональной, так и в личной жизни, необходимо для получения лучших условий для сотрудничества.

Люди, не любящие переговоры, просто не умеют их вести. Этот навык похож на езду на велосипеде - он приобретается с обучением и практикой. Если действительно захотите, вы можете стать прекрасным переговорщиком.

Ваше умение хорошо вести переговоры для вас и компании может кардинально изменить объем продаж и уровень рентабельности продаж вашей компании.

“Суди о прожитом

дне не по урожаю,

который ты собрал, а

по тем семенам, что

ты посеял” - Роберт

Льюис Стивенсон

НАВЫКИ УСПЕШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ В ПРОДАЖАХ

1. Все в жизни - переговоры, они сопровождают нас во всем от рождения до смерти:
 - а. Вы боретесь за внимание родителей;
 - б. Вы ведете переговоры каждый час;
 - в. Вы обсуждаете все, что получаете или не получаете;
 - г. Вопрос лишь в том, "Хорошо ли вы умеете вести переговоры?"
 - д. Переговоры о продаже - ключевой этап для заключения долгосрочных соглашений.

2. Какова цель переговоров? Ответ: Достичь такого согласия, при котором:
 1. Все стороны _____;
 2. Все стороны намерены исполнить свои _____;
 3. Все стороны желают вновь _____ друг с другом;

3. Правило номер один гласит: "Избегать переговоров о цене так долго, как это возможно!"
 - а. Всегда предлагайте справедливые, конкурентные _____;
 - б. Будьте готовы к ценовому _____, шокам от ценников - это нормальное явление в бизнесе;
 - в. Можете говорить, что "не имеете _____" обсуждать цену;

4. Всегда откладывайте переговоры о цене насколько долго, насколько это возможно:
 - а. Если сразу предоставить _____, это не произведет на покупателя сильного влияния;
 - б. Скидки не _____ привлекательности товара или услуги;
 - в. Желание купить должно _____ скидке;
5. Переговоры о скидке - это инструмент продажи, который следует использовать позже:
 - а. Ранняя скидка побуждает получить _____ скидку;
 - б. Кто поддался первым требованиям о скидке - будет _____ еще и еще;
 - в. Не заменяйте саму продажу обсуждением ее условий;
6. Есть несколько требований к переговорам:
 - а. Переговоры необходимы для заключения _____;
 - б. Вы должны обладать _____ для ведения переговоров;
 - в. Обе стороны должны иметь возможность _____ цену, условия, условия доставки и прочие параметры;
 - г. Вы не должны позволять человеку без _____ участвовать в переговорах;

7. Переговоры имеют три основных цели:
- а. _____ сделки;
 - б. Построение _____ отношений с покупателем;
 - в. Поиск способа _____ обе стороны в сделке;
8. Существует шесть основных стилей переговоров:
- а. Победа/Поражение - вы выигрываете, оппонент - проигрывает;
 - б. _____/_____ - вы проигрываете, оппонент выигрывает либо получает прибыль;
 - в. _____/_____ - обе стороны несут потери от сделки;
 - г. _____ - обе стороны приходят к ряду условий, но ни одна не удовлетворена результатами;
 - д. _____/_____ – итоги переговоров выгодны для обеих сторон;
 - е. _____ - стороны отказываются от сотрудничества, поскольку у них слишком разные интересы;
 - ж. Правило успешных переговоров: “Либо _____/ _____ - либо никакой сделки!”

9. Подготовка - секрет успешных переговоров, вам следует поставить себя на место оппонента и тщательно проанализировать его потребности:
- а. Используйте “Метод _____”, готовьтесь, ориентируясь на видение ситуации оппонентом;
 - б. Используйте “Метод 20 _____” - быстро запишите 20 выгод оппонента в случае успешных переговоров;
 - в. _____ - поговорите с кем-нибудь, знакомым с вашим оппонентом;
 - г. Сделайте свою _____ работу - перед переговорами узнайте всю необходимую информацию;
 - д. Спросите у покупателя необходимую для эффективных переговоров информацию;

Некоторые покупатели ведут переговоры по привычке. Им нравится участвовать в переговорах, неважно, насколько хороша сделка. Некоторые покупатели будут просить вас о немедленных скидках, чтобы затем выпросить еще большие скидки.

Всегда осторожно, вдумчиво обсуждайте условия сделки, имея подробный план действий, чтобы заключать только лучшие сделки.

Теперь задайте себе следующие вопросы:

1. Какие три причины, почему следует избегать переговоров о цене как можно дольше?

2. Каковы три правила предоставления скидок в переговорах?

3. Каковы три из шести стилей переговоров?

4. Каковы три главных цели переговоров?

5. Как грамотно подготовиться к переговорам?

6. Какие условия должны соблюдаться, чтобы можно было проводить переговоры?

7. Какие три действия я могу делать для уклонения переговоров о цене?

Какое одно действие я предприму сразу по результатам этой сессии?

ЗАМЕТКИ И ПРИМЕЧАНИЯ
