

تعلم التفاوض لتكسب الصفقات وتجني الأرباح

تعلم التفاوض لتكسب الصفقات وتجني الأرباح

في البداية نود ان نشير الي ان التفاوض ليس بالشئ السهل على الإطلاق، فهناك أساليب متعددة للخوض في عملية التفاوض فهو يُكتسب بالخبرة وكثرة الممارسة، فأكثر الناس احترافاً في مجال البيع يقعون في مشكلات بسبب قلة الخبرة في إتمام صفقاتهم، فعلى المفاوض أن يدرس عوامل متعددة متعلقة بالتفاوض لكي ينجح في اتمام الصفقات وتحقيق النجاح المنشود. ومن المتفق عليه أن هناك العديد ممن نتعامل معهم في مثل تلك الصفقات يمارسون أساليب متعددة لتحقيق ما يريدونه كأسلوب التهديد حتى توافق على مطلبهم و لكن من ليس لديه خبرة فقط هو من يقع فريسة لهم بسبب عباراتهم التقليدية فعلى سبيل المثال: ” أنتم لديكم نوعية جيدة ولكن منافسيكم أيضا لديهم نفس الشئ لكن أسعاركم غير مقبولة ” وهنا إذا لم تكن لديك خبرة في التعامل ستقع في الفخ و هو أن تحقق مطلبهم وتبيع لهم بالسعر الذي يرغبونه وبالتالي تخسر. لذلك سنناقش معكم بعض النقاط الرئيسية التي يجب دراستها جيداً لكي تنجحوا في عمليات التفاوض.



1- لا تعطي السعر النهائي فى بداية التفاوض:

نقصد هنا أنه لا تعطي المشتري السعر النهائي أثناء التفاوض لأن هذا سيعطيه الفرصة للتفكير و الضغط عليك لخفض السعر و للإيقاع بك ليس أكثر فعلى سبيل المثال إذا يمكنك أن تخفض السعر 10% يمكنك حينها أن تبدأ بنسبة 2% حتى تصل للتخفيض الذى يناسبك فبالتالى سيوافق المشتري على السعر الذى طرحته لأنه سيجد أن التخفيض كان من 3% حتى وصل الى 10% فيجد أنه هو المستفيد بل فى الحقيقة أنت الفائز فى هذه الحالة.

2- البيع و التفاوض وجهان لعملة واحدة:

يجب أن تفعل الأمران معا كى تحقق ماتريده مع المشتري وهذا يتم عند بدء الصفقة مع المشتري لإجراء عملية البيع أى عليك أن تبيع و تتفاوض فى آن واحد كما أن المشتري يرى مايفعله مندوب المبيعات ليكشف عن كل ما هو جيد فى الصفقة أما المفاوضات يعمل من ناحية على الإلمام بكل مايتعلق بعملية البيع و كيفية إتمامها فكلما منهما يقوم بعمله فى وقت واحد حتى تحصل على أفضل نتيجة.

3- لا تظهر قلق أمام المشتري:

إذا لاحظ عليك المشتري القلق و التوتر سيستغل تلك الفرصة بطريقة لن تكون فى صالحك وستصل له فكرة أنك شخص ضعيف , فبالتالى كن صبورا ولا تظهر ملامح اليأس على وجهك، فكلما كنت صبورا كلما نجحت فى إتمام الصفقة، إعتبر العملية مجرد لعبة طريفة تريد الفوز فيها فإذا ظهر عليك ملامح الضيق سيماطل أكثر حتى تحقق له مايريد فى النهاية فيجب أن تكون طويل البال , وطبعاً كلما زدت نكاء فى التعامل معه ستكون أنت الراجح من العملية لأن عملية التفاوض يمكن أن تأخذ وقت طويل لذا يجب أن تمكث معه أطول فترة ممكنة حتى تحقق ماتريد.

4- كن متشككا لأقصى درجة:

إعلم جيدا أن المشتريين ممثلين بارعين يمكن أن يفعلوا المستحيل لإرسال فكرة معينة للمفاوض و للإعتقاد أنهم على حق فهم مفاوضون جيدون و يجب أن تتعامل معهم على هذا الأساس , كما يجب أن يكون لديك خبرة فى كيفية كشف الناس و قراءتهم فهذا من خبرة التعامل مع الناس، كن حذر فى التعامل معه و من المعلومات التى يمدك بها إن كانت صحيحة أم لا حيث يمكنهم إعطاء معلومات خاطئة حتى تتم الصفقة بالسعر الذى يريدهم.

#الارباح, #التفاوض, #تعلم, الصفقات, لتكسب, وتجني

مقالات