

هفت قانون طلایی مذاکرات فروش

فروش فعالیتی است بسیار پیچیده، ظریف و دشوار. در کسب و کار های امروزی به دنبال افزایش تعداد تولیدکنندگان و گسترش تنوع محصولات تولیدی و در نتیجه افزایش قدرت انتخاب خریداران این دشواری دوچندان شده است. به همین دلیل امروزه در بسیاری از اصناف و صنایع، مسأله اصلی فروش است نه تولید. بر این اساس در این مطلب قصد داریم به صورت مختصر شما همراهان گرامی را با اصول و قواعد فروش حرفه‌ای آشنا سازیم.

مذاکره فروش را چگونه آغاز کنیم؟

موفقیت در مذاکره فروش حاصل پیشنهادی است که در آغاز مذاکره ارائه می‌شود. پیشنهاد اولیه باید برگرفته از شناختی صحیح از خریدار یا سازمان خریدار تهیه و مطرح شود. پیشنهاد اولیه می‌تواند شما را در مذاکره برنده یا بازنده کند. لذا در ارائه پیشنهاد اولیه به خریدار خود دقت لازم را بکار گیرید. برخی از مهمترین اصول و قواعد شروع مذاکره فروش عبارتند از:

1. **پیشنهادات خود را دسته بندی کنید...**
2. **قیمت پیشنهادی را بیش از آنچه مورد انتظارتان است مطرح کنید...**
3. **اولین پیشنهاد خریدار را رد کنید...**
4. **به پیشنهادات خریدار به خوبی واکنش نشان دهید...**
5. **نقش يك فروشنده مطمئن را بازی کنید...**
6. **روی موضوع مورد مذاکره متمرکز شوید...**
7. **ترندهایی را به کار گیرید که طرف مذاکره شما را به حرکتی وادار کند که انتظار دارید...**

لازم به توضیح است که مذاکرات فروش با توجه به نوع محصول و شرایط خریدار باید صورت گیرد. با این وجود در اکثر مواقع اصول گفته شده راهگشا خواهد بود. شما نیز با مطالعه مجدد اصول طلایی مذاکره فروش،

آنها را با شرایط و محصولات خود منطبق ساخته و بکار گیرید. شاید از امروز به بعد، فروش برای شما نیز تبدیل به فعالیتی جذاب، هنرمندانه و حرفه‌ای شود. و به جای فشار روحی و عصبی برای شما لذت و اشتیاق به ارمغان آورد.

منبع: فصلنامه توسعه مهندسی بازار، شماره ششم، مقاله هفت قانون طلایی مذاکرات فروش، نوشته امیر بختانی