

Pénz vagy bátorság?

Még a húszas éveim elején történt, amikor teljesen kezdőként nagyon kellett volna egy eladás. Egy akkor még viszonylag sokba kerülő gyógyászati segédeszközt forgalmaztam. Az ügyfél, akihez bejutottam, egy üzletember volt, sokkal tapasztaltabb, mint én. Rögtön azzal kezdte, hogy ez az ár sok és mennyit tudok engedni. Én persze csak a jutalékom terhére akciózhattam és az lett a vége, hogy kemény 1.000.- Ft-ot kerestem.

Nálad is hatással van a pénzügyi helyzeted arra, hogy milyen magabiztosan tárgyalasz. Értékesítőként és tárgyalóként is.

Ha van pénzed, akkor sokkal magabiztosabb leszel, mert azt is megteheted, hogy megállapodás nélkül bármikor felállj. Így nem tudják felmosni veled a padlót. Nem tudnak elfogadtatni olyan feltételeket, amelyeket csak azért fogadsz el, mert nagyon kell a megállapodás.

Vannak olyan cégek, amelyek rendszeresen visszaélnek azzal, hogy az ügyfélnek szüksége van a pénzre. Például a használtcikk kereskedők az eladóiknak nagyon alacsony árakat szoktak ajánlani, mert tudják, hogy nagyon kell a nekik pénz.

Nem ennyire nyilvánvalóan ezt a módszert több, értékesítőket toborzó cég is használja. Vagy úgy, hogy az értékesítőkre terhelik az állandó költségeiket (pl. irodabérleti díj formájában) vagy a belépést megelőző képzésért fizetni kell és cserébe a "nagy pénzzel" kecsegtetnek. Egyes cégeknél ilyen a kaució, amit vagy visszaadnak kilépéskor, vagy nem.

Ökölszabályként én azt mondom, ha valahol a lehetőségért cserébe előre kell fizetni, akkor az minimum gyanús. Érdemes végiggondolnod, hogy mi történik a pénzzel, milyen értéket kapsz érte és a cégnek mi lehet a valódi érdeke? A készülő könyvemben lesz egy fejezet a cégválasztás szempontjairól, ott részletesebben írok majd erről a témáról.

A tárgyalás során azért veszélyes, ha a partner tudja vagy sejti azt, hogy nagyon kell a pénz, mert olyan erős ütőkártyát kap a kezébe, amellyel sok mindent elérhet. Árengedményt, többletszolgáltatást, visszatérítést a jutalékból, bármit.

Ez a kényszer nagyon kiszolgáltatottá tehet a tárgyalás során. Ez arra is igaz, ha nem a pénz, de valami más miatt feltétlenül meg kell kötnöd a megállapodást.

Ezért van az, ha nincs szükséged a megállapodás megkötésére vagy legalább ennek a látszatát tudod kelteni, eredményesebb leszel.

De mit tegyél, ha nincs pénzed?

Két dolog javítja a tárgyalási pozíciód: a lehetőségek teremtése és a bátorságod.

A lehetőségek teremtése azt jelenti, hogy ha csak egy ügyfeled van, akivel megállapodás előtt állsz, akkor szinte bármit megtehet veled. Ha három ügyfeled van, akkor, ha egy kiesik, marad még két eladásra jutó bevétel, ezért mindhárom ügyféllel szemben sokkal jobb a pozíciód.

A bátorságod abban segít, hogy a rossz anyagi helyzeted ellenére is merd vállalni a nemet mondás kockázatát. Ekkor tudod, milyen határt húzol a tárgyalópartnerednek és nem engeded, hogy átlépje azt. Itt azért kell bátornak lenned, mert megeshet, hogy pénz nélkül maradsz.

Úgy tudod növelni, ha a tárgyalás előtt elemzed mindkettőtök tárgyalási pozícióját és akkor pontosan tudni fogod, hol vannak az ő gyenge pontjai. Erről az elemzésről útmutatót találsz a blogon, itt, a 4. pontban:

http://ertekesitestamogatas.blog.hu/2017/01/15/targyalas_nehez_emberekkel_de_hogyan .

Így akkor is magabiztosan fogsz tárgyalni és eladni, ha éppen kevés a pénzed.

Írd meg nekem, mi vált be, mi történt, amikor elkezdted használni ezeket a módszereket!

Ha kérdésed van, azt is írd meg, válaszolni fogok!