

 Grrr.... **ODIO negoziare**

A quanti di noi è capitato di pensare a ciò?

Cadiamo spesso in questo pensiero prima di un incontro con un cliente che notoriamente è portato a discutere quanto da noi proposto o nel pianificare cosa e quanto offrire ad un possibile nuovo cliente?

Il nostro viso diventa teso e inconsciamente facciamo vedere al cliente i fumetti dei nostri pensieri

- Questo mi vuole fregare...
- Non lo sopporto ...
- Ma che gli sembra che siamo al mercato? ...
- Questo "rompi ..." mi sta facendo innervosire ...

Ora vi invito a cambiare cappello! (©tipica mia espressione quando mi accingo a cambiare modo di pensare).

Pensate un po' cosa succederebbe se voi offriste un vostro prodotto/servizio ad un nuovo cliente e chiedeste 5.000 euro con il 30% di acconto. Il cliente senza esitare nemmeno un po' accetterebbe e firmerebbe il preventivo.

Sai cosa succederebbe?

Nessuno dei due sarebbe soddisfatto!

Tu penseresti ... Lui penserebbe ...

Avrei potuto chiedere di più   Mi ha fregato ...

Ho chiesto poco acconto   Potevo chiedere uno sconto ...

Sicuramente prima qualcuno gli ha chiesto di più   Se dicevo che qualcuno mi ha offerto di meno ...

Praticamente nessuno dei due sarebbe soddisfatto

Il concetto che vorrei comunicare è che non è bene pensare alla negoziazione come una guerra in cui ci sarà in ogni caso un vincente ed un perdente, o peggio ancora come un'arte per fregare l'altro prima che lui fregi te. Dovremmo pensare a questo processo come un sereno confronto dove i contendenti sono entrambi vincitori e con un sorriso a 32 denti (per chi ancora ce l'ha ☺) si stringono la mano e non vedono l'ora di iniziare insieme quanto necessario per l'ottenimento del prodotto/servizio.



E allora.... Cambia cappello anche tu!

Ken Blanchard ha scritto...

"Le persone cambiano quando il dolore di non cambiare supera il dolore di cambiare"

Diventa anche tu un bravo negoziatore, ma non per fregare gli altri....
Nel negoziare ti invito a cambiare modo di pensare!

Se il tuo prodotto servizio fosse una torta il vincitore **non è chi prende la fetta più grande...**

Pensa in modo diverso **è possibile ingrandire la torta ed avere entrambi di più!**

Questo è il vero risultato di una buona negoziazione, ricordando che per vincere una battaglia non ci possiamo basare solo su quello che "ci piace fare", oltre questo c'è quello che "dobbiamo fare".

Ma come fare?

- Prima dell'incontro pensa alla strategia da usare - 1
- Ascolta attentamente le esigenze del cliente e adatta la tua strategia per soddisfarle - 2
- Non cedere sul prezzo, offri servizi in più, ma solo quelli che davvero possono essere utili - 3
- Vendi la tua professionalità e fai capire quanto tu puoi dare di più rispetto ad altri - 4
- Infine, sorprendilo offrendo gratuitamente qualcosa che lui non si aspetta - 5

Adesso la torta è più grande, credimi si può fare!

Ma è anche necessario essere consapevoli che alcuni clienti non fanno per te. Non perdere tempo con i "fastidiosi" o "insoddisfatti cronici". Il vero vantaggio è nel potersi scegliere i propri clienti.

Rendi le cose semplici per quanto è possibile, ma non renderle più semplici di quanto è possibile.
Albert Einstein