

سه نکته مهم در مذاکره فروش چه چیزهایی می توانند باشند؟ چگونه فروشنده موفق باشید؟
اگر فروشنده هستید باید جوابی برای این سوال داشته باشید. برای اینکه بتوانیم در «[فروش](#)» موفق باشیم، باید تکنیک های مربوط به آن را به خوبی شناخته و این تکنیک ها را از طریق «[مذاکره](#)» به کار بگیریم. به نظر شما چطور بفروشیم تا موفق باشیم؟

جزئیات و کلیات را در کنترل داشته باشید تا فروشنده موفق باشید

در جریان مذاکره فروش باید دقت داشته باشیم که کلیات و جزئیات را در نظر داشته و به آن ها توجه کنیم. کسانی که با تکنیک های فروش آشنا هستند، می دانند که چگونه بین مسائل مهم و اساسی و موضوعات کم اهمیت تعادل ایجاد کنند.
این موضوع به این شکل می تواند عملی شود که با استفاده از کلیات به یک توافق اساسی برسیم و با تکیه بر جزئیات روند مذاکره فروش را به سمت خواسته های خود سوق دهیم.
در هر بیزنیس و کسب و کاری که فعالیت می کنیم، لازم است که یک چک لیست از روند فروش خود داشته باشیم و موضوعات کلی و جزئی و مهم و غیرمهم را بنویسیم تا هنگام مذاکره فروش با نگاهی اجمالی به آن، بتوانیم سرنخ هایی را بیابیم.

امتیازات طرف مقابل را نیز در نظر بگیریم

این خیلی مهم است که تنها بر امتیازات خود بسنده نکنیم و امتیازات طرف مقابل را نیز در نظر داشته باشیم. نیاز است که هم مشتری و هم فروشنده گام هایشان را به روشنی بردارند و امتیازاتی که خواهان آن هستند را بشناسند.
در جریان فروش این موضوع امری بدیهی است که مشتری در پی قیمت کمتر و فروشنده در پی فروش بیشتر است و در این بین چه به عنوان مشتری و چه به عنوان فروشنده، باید تنها به نفع و امتیازات خود بسنده نکنیم بیشتر به این فکر کنید چطور بفروشیم که هم به نفع شما و هم طرف مقابلتان باشد.

خوب گوش کنیم و خوب ببینیم

در جریان مذاکره فروش، فقط نباید به خوب حرف بزنیم؛ بلکه باید خوب گوش کنیم و خوب ببینیم.
خوب [گوش دادن](#) و خوب دیدن به ما کمک خواهد کرد که بتوانیم «[زبان بدن](#)» فرد مقابل را به خوبی تشخیص داده و او را آنالیز کنیم.