

5 วิธีในการตกลงเจรจาในภาษาอังกฤษให้เป็นผลสำเร็จ

นำเสนอเมื่อ : 26 พ.ค. 2552

ยอมรับกันตรงๆ เกือบว่าการเจรจาทกลงทางธุรกิจและการขายนั้นเป็นงานที่ยากไม่ใช่ย่อย และจะยากยิ่งขึ้นไปอีกหากคุณต้องใช้ภาษาต่างชาติในการติดต่อ และบ่อยครั้งที่ถ้าภาษาอังกฤษถูกใช้อย่างผิดๆ อาจก่อให้เกิดความรู้สึกว่าผู้พูดนั้นกำลังก้าวร้าวเขาหรือกำลังผลักดันเกินความพอดี ซึ่งอาจตัดโอกาสที่จะทำให้การเจรจานั้นเป็นผลสำเร็จก็ได้ อย่าปล่อยให้ภาษาอังกฤษเป็นจุดอ่อนของคุณ มาเพิ่มพูนทักษะการขายของคุณด้วยข้อเสนอแนะต่อไปนี้ แล้วทำการเจรจาทกลงนั้นให้เป็นผลสำเร็จกันดีกว่า!

ใช้คำว่า "you"

ในการเจรจากับลูกค้า พยายามเริ่มประโยคของคุณด้วยคำว่า *you* หรือ *your* แล้วคุณจะดึงความสนใจของเขาได้เร็วและเป็นผลมากกว่าคำขึ้นต้นอย่าง "I think..." หรือ "Let me tell you about..." เพราะมันแสดงให้เห็นว่าคุณสนใจอยู่ที่เขาไม่ใช่คุณ อย่างเช่น "You'll find that your English improves very rapidly when you study at Englishtown!"

แกมอะไรเป็นพิเศษเข้าไป

ทุกคนต่างก็ชอบความรู้สึกที่ว่าตัวเองได้รับของกำนัลฟรีด้วยกันทั้งนั้น! ถ้าเป็นไปได้คุณควรเพิ่มอะไรลงไปเป็นพิเศษในการเจรจาทกลงทางธุรกิจเพื่อทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าพวกเขาเป็นคนพิเศษ ใช้ประโยคที่ขึ้นต้นด้วย "If you buy now, I can..." และ "If we sign the deal soon, I can..." เพื่อเป็นการกระตุ้นและผลักดันให้ลูกค้าตกลงรับข้อเสนอเร็วขึ้น อย่างเช่น "If you sign up for Englishtown today, you can get one week free!"

เสนอหลักฐานพิสูจน์ให้ดู

บางครั้งลูกค้าก็ไม่อยากเชื่อว่าพนักงานขายจะพูดความจริง และหลายครั้งบริษัทที่คุณที่กำลังเจรจาทกลงทางธุรกิจมักจะไม่อยากเชื่อใจกันสักเท่าไร แต่มันสำคัญมากที่คุณต้องทำให้ลูกค้ารู้สึกไว้วางใจและเชื่อถือในสิ่งที่คุณพูด ฉะนั้นคุณต้องหาหลักฐานที่พิสูจน์ว่าคุณภาพของสิ่งที่คุณกำลังเสนอนั้นดีจริง เริ่มด้วยการกล่าวว่า "Don't just take my word for it." หลังจากนั้นตอบด้วยข้อเสนอหลักฐานการพิสูจน์สนับสนุนการยืนยันของคุณ อย่างเช่น "Look at what these other people have to say." หรือ "Look at the rate of success. The numbers speak for themselves." และถ้าลูกค้าของคุณสามารถลองใช้สินค้าหรือบริการของคุณก่อนก็จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่ง เช่น "Why don't you try out Englishtown yourself by signing up for a free trial?"

ใช้คำถามให้เป็นประโยชน์

เมื่อลูกค้าของคุณเริ่มลังเลใจ อย่าเปลี่ยนแปลงข้อเสนอตั้งเดิมแต่อย่าสร้างความกดดันให้เขา ในกรณีนี้สิ่งที่ควรทำคือพยายามฟังว่าลูกค้าต้องการอะไร ถามเขาด้วยคำถามที่ช่วยให้เขาให้คำตอบกับคุณอย่างจริงจัง เช่น "What concerns do you have?", "What's holding you back?" หรือ "What's stopping you from signing up for Englishtown today?" ลูกค้าของคุณจะพอใจและตระหนักว่าคุณใส่ใจอย่างจริงจังจึงถึงได้รับฟังอย่างจริงจัง

เต็มใจที่จะประนีประนอม

สุดท้าย หลังจากที่ลูกค้าบอกให้คุณทราบถึงสิ่งที่เขากำลังขังใจหรือกังวลอยู่ คุณต้องเต็มใจที่จะยอมประนีประนอมและให้ในสิ่งที่เขาเรียกร้องบาง ไซ่สำนวนอย่างเช่น *"We'll lower the price, if you agree to pay cash."* และ *"We're prepared to make this deal exclusive, providing you sign a 10-year contract with us."*

ขอบคุณแหล่งข้อมูล :: <http://englishtown.msn.co.th>