

Closing Big Deals Negotiating & Finalizing

Closing Big Deals

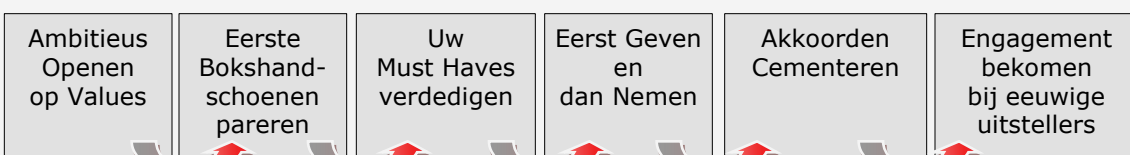
Closing Big Deals Negotiating & Finalizing

1. Voorbereiding en Strategie voor een eigen offerte

Hoe bereidt u een onderhandeling voor met professionele aankopers?

- Hoe speelt de aankoper het spel vandaag, is het écht alleen de prijs?
- Hoe groot is de speelruimte, alias de 'ZOPA' (Zone of Potential Agreement)?
- Hoe brengt u de belangen van uzelf en van de aankoper in kaart. Waar ziet u een 'Win - Win'?
- Uw Strategie: Open ambitieus, focus op uw Doel en verdedig uw Limieten
- Uw tactieken: Standing Tall, Geven & Nemen, of 'Eerst Geven en dan Terugnemen'?

2. Steps of Negotiation met praktijkoefeningen



Ambitieuze & Realistisch Openen

Open realistisch en toch groot genoeg zodat u later nog iets uit uw mouw kunt schudden.

Bokshandschoenen Pareren

Wat doet u met een klant die onrealistische eisen op tafel legt of die rond de pot draait, mist creëert of u verkeerde informatie geeft?

Verdedig uw 'Must Haves'

Geef niet toe op marges, cash flow en risico's. Verduidelijk uw limieten zo snel mogelijk, zomaar toegeven lijkt op onzekerheid.

Geven & Nemen

Geef nooit iets weg zonder iets terug te vragen. Give & Take technieken bewaren het evenwicht.

Cementeer snel een 1^{ste} Akkoord

Met een Pre-Close verankert u de reeds besproken punten. Zo stopt u een klant die blijft terugkomen met nieuwe eisen.

Laatste Kleine Toegevingen

Met een laatste kleine toegeving geeft u de klant het gevoel dat hij een goede onderhandelaar is en dat hij het onderste uit de kan gehaald heeft.

3. Tips & Tricks van TopOnderhandelaars

- Doe vooral geen prijsconcessies tijdens de eerste onderhandelingsronde
- Onderhandel op belangen en niet op prijs
- Verdedig je 'Must Haves' : Marges en Cash Flow
- Doe een gedurfde tegenzet op elke onredelijke vraag van de klant
- Laat u niet misleiden door Bokshandschoenen
- Verlaat geen onderhandeling zonder actieplan

4. Finaliseren: 6 Afsluittechnieken met Praktijkcases

Durven en kunnen afsluiten is een "must do" voor elke verkoper.

Na dit seminarie gebruikt u 6 bewezen afsluittechnieken van ervaren verkopers en valt u nooit meer stil na een 'neen' van de klant

- Tussentijdse engagementen bekomen
- Afsluiten bij complexe DMU's
- Afsluiten van de offerte en na de presentatie
- Afsluiten na tweemaal geven en nemen
- Vier typische afsluitvragen op het uitvoeringsplan bij projectverkoop
- Afsluiten met pure prijskopers en eeuwige uitstellers