5 วิธีในการตกลงเจรจาในภาษาอังกฤษให้เป็นผลสำเร็จ

นำเสนอเมื่อ : 26 พ.ค. 2552

ยอมรับกันตรงๆ เถอะว่าการเจรจาตกลงทางธุรกิจและการขายนั้นเป็นงานที่ยากไม่ใช่ย่อย และจะยากยิ่งขึ้นไปอีกหากคุณต้องใช้ภาษาต่างชาติในการติดต่อ และบ่อยครั้งที่ถ้าภาษาอังกฤษถูกใช้อย่างผิดๆ อาจก่อให้ผู้ฟังเกิดความรู้สึกว่าผู้พูดนั้นกำลังก้าวร้าวเขาหรือกำลังผลักดันเกินความพอดี ซึ่งอาจตัดโอกาสที่จะทำให้การเจรจานั้นเป็นผลสำเร็จก็ได้ อย่าปล่อยให้ภาษาอังกฤษเป็นจุดอ่อนของคุณ มาเพิ่มพูนทักษะการขายของคุณด้วยข้อแนะนำต่อไปนี้ แล้วทำการเจรจาตกลงนั้นให้เป็นผลสำเร็จกันดีกว่า!

ใช้คำว่า "you"

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

แถมอะไรเป็นพิเศษเข้าไป

ทุกคนต่างก็ชอบความรู้สึกที่ว่าตัวเองได้รับของกำนัลฟรีด้วยกันทั้งนั้น! ถ้าเป็นไปได้คุณควรเพิ่มอะไรลงไปเป็นพิเศษในการเจรจาตกลงทางธุรกิจเพื่อทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าพวกเขาเป็นคนพิเศษ 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 และหลายครั้งบริษัทคู่ค้าที่กำลังเจรจาตกลงทางธุรกิจมักจะไม่อยากเชื่อใจกันสักเท่าไหร่ แต่มันสำคัญมากที่คุณต้องทำให้ลูกค้ารู้สึกไว้วางใจและเชื่อถือในสิ่งที่คุณพูด ฉะนั้นคุณต้องหาหลักฐานที่พิสูจน์ว่าคุณภาพของสิ่งที่คุณกำลังเสนอนั้นดีจริง เริ่มด้วยการกล่าวว่า *"Don't just take my word for it."* หลังจากนั้นตอดด้วยข้อเสนอหลักฐานการพิสูจน์สนับสนุนการยืนยันของคุณ 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 อย่าเปลี่ยนแปลงข้อเสนอดั้งเดิมแต่อย่าสร้างความกดดันให้เขา ในกรณีนี้สิ่งที่คุณควรทำคือพยายามฟังว่าลูกค้าต้องการอะไร ถามเขาด้วยคำถามที่ช่วยให้เขาให้คำตอบกับคุณอย่างจริงใจ เช่น *"What concerns do you have?"*, *"What's holding you back?"* หรือ *"What's stopping you from signing up for Englishtown today?"* ลูกค้าของคุณจะพอใจและตระหนักว่าคุณใส่ใจอย่างจริงจังถึงได้รับฟังอย่างจริงใจ

เต็มใจที่จะประนีประนอม

สุดท้าย หลังจากที่ลูกค้าบอกให้คุณทราบถึงสิ่งที่เขากำลังข้องใจหรือกังวลอยู่ คุณต้องเต็มใจที่จะยอมประนีประนอมและให้ในสิ่งที่เขาเรียกร้องบ้าง ใช้สำนวนอย่างเช่น *"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