



При ведении деловых переговоров важно четко излагать свои мысли и уметь слушать собеседника. Старайтесь смотреть прямо на собеседника, не отводите взгляд и не стучите пальцами по столу. Говорите спокойным ровным тоном и старайтесь сдерживать свои эмоции, если собеседник с вами не соглашается.

Избегайте телефонных разговоров во время деловых переговоров, они существенно тормозят процесс и сводят на нет результаты переговоров. Приводите большое количество аргументов в подтверждение своих слов. В случае вашего отказа клиенту, говорите вежливо, аргументируя причину отказа. Не спешите давать обещаний, для начала все взвесьте и убедитесь, что вы действительно в состоянии выполнить обещание. Кроме всего прочего, необходимо фильтровать темы для разговора. Увиливать от ответа или уводить беседу в другое русло не следует. Лучше сказать прямо, что, например, на данный момент вы не можете дать ответа на конкретный вопрос в виду определенных обстоятельств, объясните причину. Если вопрос действительно важный, и вы знаете человека, который может дать ответ, то попытайтесь сразу связаться с ним по телефону. Ниже представлены несколько правил, которые помогут вам вести переговоры.

Во-первых, называйте собеседника по имени отчеству.

Во-вторых, не задавайте личных вопросов, касающихся национальности, вероисповедания прочих щекотливых моментов.

Не следует чрезмерно острить и пошло шутить.

Ведение деловой беседы

Автор: Administrator
30.08.2010 06:08
