

۱۰ روش برگزیده از پیتر دراگر برای تکنیک های مذاکره



گروه شرکت های آری

نرم افزارهایی مطمئن، هوشمند و کارآمد



۱۰ روش برگزیده از پیتر دراگر برای تکنیک های مذاکره

پیتر دراگر اندیشمند و صاحب نظر بزرگ آمریکایی در عرصه مدیریت معتقد است، هنر متقاعد کردن، راز موفقیت انسان ها و یا شرکت های تجاری موفق است. امروزه بسیاری از شرکت ها جهت برنده شدن در مناقصات و مزایده ها در عرصه تجارت، از متخصصین زبده در مذاکرات تجاری بهره می گیرند. در اینجا برای شما چند راهکار در مذاکرات تجاری را ذکر می کنیم که حاصل تجربه های این مشاوران حرفه ای است:

۱- هیچگاه اولین پیشنهاد را شما ندهید

بسیار ساده است، اینطور نیست؟ تا آنجا که می توانید، در هر موقعیتی هم که برای مذاکره قرار دارید، اولین پیشنهاد را شما ندهید. اگر طرف شما با یک پیشنهاد بزرگ جلو آمد، نشان می دهد که ممکن است معامله انجام نشود و آنها راهشان را بکشند و بروند، چون سنگ بزرگ همیشه نشانه نزدن است. با رعایت این نکته می توانید از قصد و نیت طرفتان مطلع شوید.

۲- همیشه دو خریدار را در کنار هم قرار دهید

کاری که به شما خیلی قدرت عمل می دهد این است که همیشه برای یک جنس مشخص دو خریدار را کنار هم قرار دهید. چه در کار باشد و چه در تجارت، اینکه دو نفر خواستار شما باشند، همیشه باعث افزایش قدرت شما می شود.

۳- همیشه قیمت بالاتری بدهید

همیشه قیمتی بالاتر از قیمت واقعی خودتان اعلام کنید، اما نه اینقدر بالا که کسی حتی برای نگاه کردن هم جلو نیاید، چون با اینکار فقط یک طمع کار جلوه خواهید کرد.

۴- هیچگاه خود را مشتاق نشان ندهید

هر چقدر هم که به نظرتان معامله عالی باشد و کلی با آن سود کرده باشید و بسیار خوشحال باشید، هیچوقت چهره خود را شاد و مشتاق به طرف مقابل نشان ندهید. چون با اینکار درونتان را به آنها نشان خواهید داد و این اصلاً خوب نیست. همیشه خونسرد و آرام باشید.



۱۰ روش برگزیده از پیتز دراکر برای تکنیک های مذاکره

۵- همیشه برای ترک مذاکره آماده باشید

اصلاً مهم نیست که چقدر دوست دارید آن معامله انجام شود، باید همیشه خود را برای سر نگرفتن معامله هم آماده نشان دهید. ممکن است این سخت ترین کار در طی یک مذاکره باشد، اما گاهی بسیار به نفع شما خواهد بود. اگر می بینید که مذاکره ای درست نیست و ممکن است سرتان کلاه گذاشته شود، می توانید سریع کناره گیری کنید.

۶. فکر کنید که طرف معامله به شما نیاز دارد

یکی از سخت ترین قسمت های معامله این است که شما فکر کنید طرف شدیداً به شما نیاز دارد. اگر اینطور فکر نکنید، اعتماد به نفستان پایین خواهد آمد. همیشه در ذهنتان مجسم کنید که طرف معامله عمیقاً خواستار کالای شماست.

۷- یاد بگیرید که ساکت بمانید

گاهی اوقات وقتی پیشنهادی به شما ارائه می شود، خیلی مهم است که جوابی نداده و چیزی نگوئید. برای ۳۰ دقیقه، ۹۰ دقیقه، یک ساعت، برای هر چقدر که شده دهانتان را باز نکنید. سکوتی ناراحت کننده ایجاد کنید و طرف مقابل برای شکستن این سکوت جزئیات بیشتری بیان خواهد کرد. شما ساکت بمانید، کناره گیری نکنید، اما فقط به آنچه که طرف مقابل بازگو می کند، گوش فرا دهید.

۸- در مورد همه چیز تحقیق کنید

چه با دانستن در مورد گذشته طرف معامله تان باشد، چه اتفاقاتی که در جریان مذاکره می افتد یا تحقیق در مورد کالای مورد نظر باشد، همیشه بدانید که در چه مورد می خواهید صحبت کنید.

۹- هیچگاه در وسط کار مذاکره را بر هم نزنید

در معاملات همیشه تخفیف و امتیاز دهی صورت می گیرد. مهم نیست که از چقدر می گذرید تا مذاکره را تمام کنید، اما مهم این است که مذاکره نباید بر هم بخورد. هر چند که ممکن است آخر کار اصلاً رضایت زیادی از آن مذاکره نداشته باشید.



۱۰ روش برگزیده از پیتز دراکر برای تکنیک های مذاکره

۱۰- همیشه مودب باشید

مهم نیست که طرف مقابلتان با شما بد حرف می زند یا کالایتان را تحقیر می کند، شما هیچگاه خونسردی خود را از دست ندهید.

با در اختیار داشتن آخرین و مهمترین مقالات و اخبار روز دنیا در حوزه های مالی، مدیریت، منابع انسانی و فناوری، و نیز بهره مندی از دوره های آموزشی رایگان و اطلاع از آخرین بخشنامه ها و اطلاعیه های مالیاتی و ... تنها یک کلیک فاصله دارید.
در **خبرنامه آرک** عضو شوید.