

چگونه به عنوان یک مدیر مذاکره موفق داشته باشیم؟



گروه شرکتهای آرک

نرم افزارهایی مطمئن، هوشمند و کارآمد



چگونه به عنوان یک مدیر مذاکره موفق داشته باشیم؟

مقدمه:

سلام، این مقاله از طرف سایت آرک به شما تقدیم شده است. شاید شما در یکی از سمینارهای تخصصی گروه آرک شرکت نموده و یا پیش از این با این شرکت به عنوان حامی ویژه انجمن های مالی معتبر آشنا شده باشید. شاید هم با یکی از محصولات ما کار نموده و یا از طریق یکی از همکاران خود نام ما را شنیده باشید. اگر هم با گروه آرک آشنا نیستید، توصیه ما این است که همین الان خواندن را متوقف نموده و به سایت WWW.ARKGROUP.IR سری بزنید. ما مطمئن هستیم که یکی از محصولات نرم افزاری آرک به بهتر نمودن کسب و کار شما کمک خواهد نمود.

پیتر دراگر اندیشمند و صاحب نظر بزرگ آمریکایی در عرصه مدیریت معتقد است ، هنر متقاعد کردن راز موفقیت انسانها و شرکتهای تجاری موفق است . امروز بسیاری از شرکتهای جهت برنده شدن در مناقصات و مزایده ها در عرصه تجارت ، از متخصصین زبده در امر مذاکرات تجاری بهره می گیرند .در این اینجا چند راهکار در مذاکرات تجاری ذکر می کنیم که حاصل تجربیات این مشاوران حرفه ای میباشد :





چگونه به عنوان یک مدیر مذاکره موفق داشته باشیم؟

۱- هیچگاه اولین پیشنهاد را شما ندهید :

بسیار ساده است ، اینطور نیست ؟ تا آنجا که میتوانید ، در هر موقعیتی هم که برای مذاکره قرار دارید، اولین پیشنهاد را شما ندهید. اگر طرف شما با یک پیشنهاد بزرگ جلو آمد، نشان میدهد که ممکن است این معامله انجام نشود چون سنگ بزرگ نشانه نزدن است .

۲- همیشه دو خریدار را کنار هم قرار دهید:

کاری که به شما خیلی قدرت عمل میدهد 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 آنقدر بالا که کسی حتی برای نگاه کردن هم جلو نیاید چون با اینکار فقط یک طمعکار جلوه میکنید.



چگونه به عنوان یک مدیر مذاکره موفق داشته باشیم؟



۴- هیچگاه خود را مشتاق نشان ندهید:

هرچقدر به نظرتان معامله عالی باشد و کلی با آن سود کرده باشید و بسیار خوشحال باشید، هیچگاه چهره خود را شاد و مشتاق نشان ندهید. چون با این کار درونتان را به آنها نشان می‌دهید و این اصلاً خوب نیست. همیشه خونسرد و آرام باشید.

۵- همیشه برای ترک مذاکره آماده باشید:

اصلاً مهم نیست چقدر که چقدر دوست دارید این معامله انجام شود، باید همیشه خود را برای سرنگرفتن معامله آماده کنید. ممکن است این سخت ترین کار در مذاکره باشد اما گاهی بسیار به نفع شما خواهد بود. اگر میبیند مذاکره مسیر درست خودش را طی نمی کند و ممکن است سر شما کلاه گذاشته شود 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 اینطوری فکر میکنید اعتماد به نفس شما شدیداً پایین است. همیشه در ذهنتان مجسم کنید که طرف معامله عمیقاً خواستار کالای شماست.

۷- یادبگیرید که ساکت باشید:

گاهی وقتی پیشنهادی به شما ارائه میشود، 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 میکند گوش فرا دهید.

۸- در مورد همه چیز تحقیق کنید:

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



چگونه به عنوان یک مدیر مذاکره موفق داشته باشیم؟



۹- هیچگاه در وسط کار مذاکره را بر هم نزنید:

در معاملات همیشه تخفیف و امتیازدهی صورت میگیرد . مهم نیست از چقدر میگذرید تا مذاکره را تمام کنید، اما مهم این است که مذاکره نباید برهم بخورد .

۱۰- همیشه مودب باشید:

مهم نیست طرف مقابلتان با شما مودب برخورد میکند یا بد حرف میزند از کالای شما تعریف میکند یا تحقیر. شما هیچگاه خونسردی خود را از دست ندهید .

برگرفته از سایت: www.about.com

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.