

## مذاکرات

مذاکره بخشی اجتناب ناپذیر در انجام کسب و کار است. شما با تولید کنندگان، پخش کنندگان و مشتریان مذاکره می کنید. مذاکرات مفید می تواند منجر به موفقیت و مذاکرات غیر مفید می تواند به کسب شما خسارت برساند. در مورد این مهارت و فعالیت مهم بیشتر بیاموزید.

### قبل از اینکه کار را شروع کنید

اولین قدم برای مذاکرات موفقیت آمیز آمادگی می باشد.

- برنامه داشته باشید. قبل از مذاکره، در مورد نتیجه دلخواه و پی آمد مورد نظر خود تصمیم بگیرید و مرزهای خود را مشخص کنید. تعریف بهترین سناریو آسان است، ولی حد اقل نتیجه ای را که قبول دارید چه است؟
- تا آنجا که می توانید در مورد کسی که با او مذاکره می کنید اطلاعات به دست آورید. شناخت موقعیت آنها به شما قدرت لازم را برای مذاکره مطلوب در باره یک معامله می دهد.
- بخاطر داشته باشید که تنها پول نیست که شما می توانید ارائه دهید. چیزهای مطلوب دیگری نیز هستند که می توانید در مذاکرات خود بگنجانید:

- سطح خدمات
- برنامه پرداخت
- تماس ها و معرف ها
- مشارکت با اشخاص ثالث
- دوره و مدت قرارداد
- اشتراک دانش و تخصص ها

### مذاکرات اصولی

بنظر می رسد که مذاکرات اغلب بحث انگیز می باشند زیرا هر یک از طرفین سعی می کند بهترین معامله ای را که می تواند به دست آورد. معهذا، مذاکرات می توانند مثبت باشند. شما یک رابطه و شاید شروع یک همکاری بزرگ را بنیان می گذارید. سعی کنید راه حلی را بیابید که برای همه خوش آیند باشد.

یکی از روش های معامله بدون مشاجره مذاکره اصولی است. چهار مرحله را برای مذاکرات اصولی دنبال کنید:

1. افراد را از مشکل جدا کنید – مباحثه را در مورد موضوعی که مورد مذاکره است انجام دهید نه شخصی که مذاکره را انجام می دهد.

2. بر روی موارد مورد نظر تمرکز کنید نه موقعیت ها – هر دو طرف مایل هستند چیزی کسب کنند. روی اهداف نهایی تمرکز کنید نه اینکه چطور می خواهید به این اهداف برسید.
3. گزینه هائی را که به نفع هر دو طرف است ابداع کنید. مذاکرات را با این هدف که فقط خواسته های شما در آن برآورده شود انجام ندهید. هدف را بر مبنای بهره مندی هر دو طرف قرار دهید.
4. از معیارهای واقعی استفاده کنید. مذاکرات را بر مبنای قیمت مناسب بازار یا تجربه های مرسوم انجام دهید نه بر مبنای چیزی که شما فکر می کنید ارزش دارد.

## مذاکرات هوشمندانه

آماده سازی و برنامه ریزی تنها عناصر مذاکرات هوشمندانه نیستند. رفتار شما هنگام مذاکرات نیز رل مهمی دارند. نکاتی را که بهتر است در نظر داشته باشید عبارتند از:

- احساسات – احساسات شما می توانند به نفع یا به ضرر شما عمل کنند. نشان دادن احساسات صحیح در زمان مناسب می تواند نشان دهنده عقیده شما در مورد یک پیشنهاد باشد. این مساله می تواند شخصی را که به شما پیشنهاد می دهد تشویق کند که پیشنهاد را بدون اینکه از طرف شما مخالفتی عرضه شود تعدیل کند. از طرف دیگر، احساسات بیش از حد می تواند منجر به ضرر شما شود. اگر شما اجازه دهید که احساسات راهنمای شما در مذاکرات باشد، به آسانی می توانید یک معامله نامناسب را قبول کنید یا یک معامله مناسب را از دست بدهید.
- صبر و تحمل – هیچ مذاکره ای آنقدر مهم نیست که لازم باشد با عجله انجام گیرد. بگذارید شخصی که طرف مذاکره شما ست حرفش را تمام کند. سعی کنید حرفش را قطع نکنید. به این طریق به طرف شما موقعیتی داده می شود که که پیشنهاد خود را بطور کامل ارائه دهد. به شما نیز فرصتی می دهد که پیشنهاد ارائه شده را بطور کامل بررسی کنید.
- سکوت – بطور کلی ما با سکوت در ضمن محاوره احساس راحتی نمی کنیم. هنگام سکوت ما تمایل به صحبت داریم زیرا می خواهیم تنش را از بین ببریم. معهذاً، سکوت در ضمن مذاکرات می تواند چیز خوبی باشد. به شما فرصت فکر کردن و تنظیم افکارتان را می دهد. از سکوت به نفع خود استفاده کنید.
- به خود استراحت دهید – دور شدن از مذاکرات برای مدتی خوب است. استراحت به شما فرصت جمع آوری افکارتان را برای دادن پیشنهاد و یا پیشنهاد مخالف که مورد نظر شماست می دهد. حد اقل، استراحت می تواند باعث کم کردن فشار بر روی شما بشود، بخصوص اگر احساس کنید که برای قبول یک معامله برخلاف میل تان تحت فشار قرار گرفته اید.
- محل را ترک کنید – شما اجباری ندارید که معامله را قبول کنید. یک معامله نامناسب بدتر از انجام نشدن یک معامله است. اگر نمی توانید راهی پیدا کنید که حداقل مسائل مورد نظرتان قبل از شروع معامله را تامین کند، از میز مذاکره برخیزید و محل را ترک کنید. معامله مورد نظرتان را می توانید در جای دیگری پیدا کنید.