مذاکره کنندگان موفق چه راهکارهایی را به کار می برند؟ دریافت اطلاعات یکی از مهمترین فرایندهای مذاکره است.
برای اینکه بتوانید همکاری متقابل داشته باشید و مذاکره برد - برد را پیاده سازی کنید لازم است راهکارهایی را بدانید.

در واقع به وسیله این اطلاعات می توانید دیتاهای پنهان را جهت توسعه جریان مذاکره کسب کنید.
قبل از هر عملی ضروری است آموزش مذاکره را در دستور کارتان قرار دهید تا به وسیله آن دقایق اول مذاکره را با قدرت شروع کنید و هدفمند جلو بروید.
در این مقاله شما را با راهکار فوق العاده راهنمایی خواهیم کرد.

مذاکره کنندگان موفق چه راهکارهایی را به کار می برند؟

اعتمادسازی کنید

در گام اول باید اعتماد را جدی بگیرید و بین خود و مذاکره کننده پل ارتباطی محکمی ایجاد کنید.
زمانی که به مذاکره کننده انرژی اعتماد سازی را منتقل می کنید،
آنها تمایل بیشتری برای ارتباط برقرار کردن و صحبت کردن در خصوص علایق، محدودیت ها و الویت هایشان نشان خواهند داد.
مذاکره کننده موفق همیشه به دنبال راهی برای اعتماد کردن است و برای سوددهی بیشتر راه های مختلفی را امتحان می کند.

چطور می توان اعتمادسازی کرد؟

شاید با خود فکر کنید اگر به دیگران اعتماد کنید، از شما سوء استفاده می شود اما در مذاکره گاهی باید ریسک کرد.
اینکه از اعتمادسازی یا اعتماد کردن به افراد مختلف بترسید، نوعی عقب نشینی است.
همچنین در مذاکرات اتفاقات منفی را در پی خواهد داشت.
پس در هر حالت اعتماد کنید اما تا دسترسی به شناخت کافی محتاطانه رفتار کنید.

روش های قدرتمند جهت کاهش ترس از اعتماد:

- بر ترس های خود غلبه کنید
- قصد و هدفـتان را مشخص کنید
- در حال زندگی کنید و گذشته را فراموش کنید
- صحبت کنید و افکار خود را با افراد در میان بگذارید
- افراد را نه به خاطر آنها بلکه برای آرامش خودتان ببخشید
- برای جلوگیری از اشتباهات دوباره، از تجربیات گذشته درس بگیرید
- زمانیکه در حال مذاکره نیستید، اعتمادسازی کنید
- در محیط مذاکره باید نفع اقتصادی و اجتماعی را در نظر بگیرید.
- می توانید با توافق فرد در مورد زندگی، موضوعات روانشناسی، توسعه فردی و ... صحبت کنید
- هرگز وارد مسائل شخصی افراد نشوید و به حاشیه امن آنها احترام بگذارید.

- بهترین روش برای اعتمادسازی این است که واقعاً امین و قابل اعتماد باشید.
- در روابط ارزش آفرینی کنید و انگیزه و اعتماد به نفس بدهید.

سوال بپرسید

برای اینکه بتوانید اطلاعات دقیق و مفیدی بگیرید در موقعیت های شک برانگیز سوال بپرسید.
مذاکره کنندگان اغلب به خود زحمت نمی دهند سوال بپرسند؛
به این دلیل تصور می کنند طرف مقابل هم سوال ندارد و مشکلی در خصوص بحث مذاکره نخواهد داشت.
این اشتباه بسیار بزرگی است.

درست است که تضمینی وجود ندارد پاسخ سوالات خود را دریافت کنید اما پرسیدن بهتر از سوال نکردن است.

بنابراین:

- اگر سوال بپرسید، احتمال دریافت پاسخ بیشتر از زمانی است که سوال نپرسید.
- حد و مرز سوال کردن را بدانید و محدوده آدم ها را در نظر بگیرید.
- طریقه سوال کردن صحیح را یاد بگیرید.

سوال های رایج:

- چه برنامه ای برای محصولاتی که از ما خریداری می کنید، دارید؟
- می توانید در رابطه با مشتریانتان برای من بگویید؟
- اگر ما نتوانیم به خوبی سرویس دهی کنیم، چه کاری انجام خواهید داد؟
- چطور این معامله در راستای استراتژی کسب و کار شما قرار می گیرد؟
- می توانید در رابطه با سازمانتان به من بگویید؟
- قصدتان از استفاده خدمات ما چیست؟
- راهکارتان برای مشتری مداری چیست؟

پرسیدن سوالات مخصوصاً در زمانیکه ما شکاک و یا متعجب هستیم، مهم است.

کلام آخر:

در روند مذاکره موفق ترین افراد، کسانی هستند که تمام جوانب مذاکره را در نظر می گیرند.
این دسته افراد مدیریت شده صحبت کرده و درگیر روابط می شوند.
افرادی که با استفاده بیش از حد از پرسش و پاسخ قصد دارند به اطلاعات دقیقی برسند امکان دارد با بازخورد منفی مواجه شوند.
در نتیجه برای سوال کردن احتیاجی به پرحرفی نیست و گوش دادن موثر یکی از بهترین راهکارها خواهد بود.