

تکنیک های مذاکره برای افراد مبتدی ؛ دوران کودکی را تصور کنید که سر خرید یک اسباب بازی با پدر یا مادرتان بحث می کردید. انسان در همه حال، **مذاکره** می کند و همیشه در حال یادگیری است. مذاکره می تواند کسب و کار کوچک شما را بسازد یا نابود کند؛ پس اگر مبتدی هستید، لازم است **تکنیک های مذاکره** را یاد بگیرید.

## تکنیک های مذاکره برای افراد مبتدی

### 1. آماده سازی خود:

برای اینکه بتوانید به شناخت صحیحی از فرد مقابلتان برسید، لازم است در مورد آنها پس زمینه هایی را داشته باشید. با کسانی که قبلا با فرد یا شرکت مذکور کار کرده اند صحبت کنید؛ آنها ذهن ما را راجع به شخص یا آن تجارت باز می کنند. آنها می توانند بینش عمیق و ارزشمندی به شما بدهند. از تحلیل رفتار مقابل، **فن بیان** یا **زبان بدن** آنها اطلاعاتی کسب کنید. برنامه ریزی برای مذاکره را جدی بگیرید. بودجه بندی، دستور عمل های مدیریتی داشته و اهداف **فروش** خود را معین کنید. نکته حائز اهمیت این است که باید با کسانی معامله کنید که توانایی تصمیم گیری برای راه اندازی یا مدیریت یک تجارت را داشته باشند.

### 2. استراتژیک پیش بروید:

پیشنهاد اولیه شما برای مذاکره از اهمیت ویژه ای برخوردار است. در واقع با پیشنهادی که می دهید، خود را به فرد مقابل معرفی می کنید. البته بهتر است وقتی پیشنهاد خود را دادید، منتظر پیشنهاد طرف مقابل نیز بمانید. فقط در نظر داشته باشید که اگر با توافق شما مخالفت شد، به هیچ وجه تهاجمی برخورد نکنید. زیرا اینگونه برخوردها ناشی از ضعف و تازه کار بودن شماست. در خصوص بحث هایی که به بودجه و فروش مربوط است محتاط باشید. در بعضی مذاکرات، نگرانی برای سود خالص در آخر کار، موضوع مهم و اساسی است. بنابراین پیش کشیدن بحث های نامربوط و ناملموس در همه ی شرایط ممکن است به مذاکره و موضوع اصلی لطمه وارد کند.

### 3. قدرت نفوذ موثر:

روی نقاط قوت خود تمرکز کنید. اگر منبع و محصول مذاکره را دارید، اهرم بزرگ و برگ برنده به شما تعلق دارد. به همین دلیل شرایط اقتصادی و عرضه و تقاضا را در نظر بگیرید. از چانه زنی بطور کارساز و موثری استفاده کنید و مسیر مذاکره را به سمت شرایط امیدوار کننده ای هدایت کنید.

#### **4. پیشنهاد حرفه ای دهید:**

اگر پیشنهاد دهنده هستید؛ خسارات مالی، میزان مشارکت، شفافیت محصول و کاغذبازی های لازم جهت بستن قرارداد را به درستی انجام دهید. لازم است بدانید گاهی بهتر است برای شروع همکاری قیمت پایین تری را پیشنهاد دهید.

اما وقتی در این زمینه حرفه ای شدید قیمت را بالا ببرید. حتما کنار خود دفترچه یادداشتی داشته و تمام نکات جلسه مذاکره را بنویسید. پیشنهاد یکی از بهترین روش های مذاکره برای مبتدی ها است.

#### **5. هدف برد- برد داشته باشید:**

اگر می خواهید در مذاکره موفق شوید؛ نیاز افراد را به اندازه نیاز خود مهم بدانید. با زبان بدن و قدرت بیان خود به فرد نشان دهید قصدتان تعاملی دو طرفه است و برای معامله ای سود بخش آماده اید. در این موقعیت هاست که افراد برای معاملات بیشتر برایتان وقت می گذارند و کسب و کار خود را در دستان شما می سپارند.

#### **6. حالا معامله کنید:**

در پایان تکنیک های مذاکره برای افراد مبتدی به معامله خواهیم پرداخت. بهتر است با برنامه ریزی مناسب، معامله را تا انتها به پایان برسانیم و سعی کنیم تا آخر مذاکره با شرایط بسازیم. سپس می توانیم با خیالی آسوده بنشینیم و به کار درست خود آفرین بگوییم.