

پیشنهاد اول در مذاکره باید چگونه باشد؟
پیش از اینکه پیشنهاد اول در مذاکره را بدهیم، لازم است قبل از هر چیزی اطلاعات کافی و پیشرفته ای داشته باشیم .
همچنین بعد از جمع آوری اطلاعات باید بدانیم بدون اینکه ارزش مذاکره را زیر سوال ببریم، به برخی پیشنهاد اول چگونه پاسخ دهیم.
حال اگر من در شرایطی باشم که باید پیشنهاد اول در مذاکره را اعلام کنم چاره چیست و چه راهکارهایی وجود دارد .
به همین دلیل ما اقداماتی را برای شما که می خواهید اولین پیشنهاد را اعلام کنید در نظر گرفتیم:

پیشنهاد اول در مذاکره باید چگونه باشد؟

قدم اول:

چگونه باید پیشنهادی بدهیم که توافق صورت بگیرد؟
با دادن پیشنهادی گیج کننده شروع کنید؛ یعنی اظهار نظری که می دانید طرف مقابل قبول نخواهد کرد یا در پذیرفتن آن شک و تردید دارد.
اگر از ابتدا پیشنهادی دهیم که در ناحیه توافق باشد، همان ابتدا، توانایی درخواست مقداری که بین پیشنهاد ما و آستانه مورد قبول طرف مقابل باشد را از دست داده ایم. همچنین امکان چانه زنی نیز کاهش می یابد.

قدم دوم:

حتما یک توجیه مناسب برای پیشنهادتان آماده کنید .
هرچه نظرتان تهاجمی باشد، احتمال بیشتری وجود دارد که طرف مقابل رنجیده شود.
پس فکر گستاخی و تهاجم را از سرتان بیرون کنید.
اگر می خواهید با هجوم وارد شوید باید با استفاده از فن بیان حرفه ای انجام دهید در غیر این صورت مذاکره و روابط مختل خواهد شد.
هر چقدر بیشتر روی پیشنهادات و چشم اندازهایمان ایستادگی و مقاومت کنیم، طرف مقابل ممکن است مورد تردید و چالش قرار گیرد .
حتی ممکن است فرد مقابل به چانه زنی های بی مورد بپردازد.

قدم سوم:

قیمت هدف را بالا اما باید واقعی در نظر بگیریم .
افرادی که قیمت هدف بالا اما واقع بینانه دارند، نسبت به افرادی که هدف معقول اما غیرواقع بینانه دارند، سریع تر به هدف می رسند.
قیمت هدف در پیشنهاد اولیه و در قیمت حاصل از مذاکره تاثیرگذار خواهد بود .
افرادی که شخصیت محکمی دارند، تلاش بیشتری می کنند تا به هدف خود برسند. این اشتیاق سبب برانگیختگی آنها می شود و رفتار آنها را بیشتر تحریک می کند.
برای اطلاعات بیشتر در مورد فرد مقابل و زمینه پیشنهادات آنها، باید آموزش های لازم زیان بدن و تیزحسی را هم جدی بگیرید.

قدم چهارم:

در قدم چهارم باید از خود بپرسید چه نوع رابطه ای با طرف مقابل دارید؟ لازم است بررسی کنید تاکتیک و تحلیل روابط متقابل را به خوبی یاد گرفته اید یا نه.

حتی بدترین مذاکره ها هم با استفاده از اصول شخصیت شناسی (DISC) و (MBTI) نتیجه خوبی داده است. هر چقدر افراد را بهتر بشناسید و آنها را آنالیز کنید به راحتی می توانید پیشنهادات ارزشمند داده یا پیشنهادهای آنها را قبول کنید.

قدم پنجم:

انعطاف پذیر بودن کمک زیادی به مذاکره خواهد کرد. هر چقدر ذهن نرم تری داشته باشید می توانید قیمت هدف خود را طوری پایه گذاری کنید که هم به نفع شما هم به نفع فرد مقابل باشد. فراموش نکنید در نهایت هدف تمام مذاکره ها برد - برد است و هیچکس سهم بیشتری نخواهد داشت.

در انتها برای اینکه بتوانید پیشنهاد معقول بدهید یا انتظارات منطقی را بپذیرید باید اصول و فنون مذاکره و معامله را بدانید. هرگز بدون اطلاعات دقیق و کامل از موضوع، پیشنهاد اولیه را ندهید. زیرا به ضررتان خواهد بود و امکان چانه زنی کاهش پیدا خواهد کرد. بهتر است مذاکره کننده یا فرد حرفه ای نظر اول را بیان کند. با این روش شما می توانید محیط مذاکره را کنترل کنید و قیمت هدف را بالا و پایین ببرید.