



نکات کاربردی برای بهبود مذاکرات تجاری

تقریباً تمام معامله‌های مربوط به کسب‌وکار نیازمند استراتژی مناسبی برای مذاکرات هستند. حال این معامله هر چه که می‌خواهد باشد؛ خرید و فروش، انتقال مالکیت، اجاره یا هر تراکنش تجاری دیگری. و موفقیت در مذاکره می‌تواند تفاوت فاحشی در میزان موفقیت شما و کسب‌وکارتان ایجاد کند؛ اما همیشه اشتباهات زیادی در مذاکرات دیده می‌شود؛ به همین خاطر تصمیم گرفتم چند نکته کاربردی را در این زمینه با شما در میان بگذارم:

۱. مسائل و نظرات طرف مقابل را گوش داده و درک کنید

عده‌ای از بدترین مذاکره‌کننده‌هایی که تا به حال دیده‌ام آن‌هایی هستند که دائماً صحبت می‌کنند. به نظر می‌رسد که آن‌ها می‌خواهند مذاکره را تحت کنترل خودشان بگیرند و همه چیز را به نفع خود به پایان برسانند. بهترین مذاکره‌کنندگان آن‌هایی هستند که واقعا به صحبت‌های طرف مقابل گوش می‌دهند، مسائل و نکات اصلی

حرف‌هایشان را درمی‌یابند و سپس پاسخ مناسبی ارائه می‌کنند. سعی کنید متوجه شوید که چه چیزهایی برای طرف مقابل اهمیت دارد، چه محدودیت‌هایی دارند و در چه مواردی می‌توانند انعطاف‌پذیری بیشتری از خود نشان دهند. از صحبت کردن بیش‌ازاندازه دوری کنید.

۲. آماده باشید

در مورد کارهایی که باید قبل و حین جلسه انجام دهید، آمادگی پیدا کنید. کارهایی نظیر:

با بازدید از وبسایت، اخبار منتشره و مقاله‌های مربوط به طرف مقابل، تصور روشن و کاملی نسبت به کسب‌وکار آن‌ها پیدا کنید. می‌توانید از صفحه لینکدین آن‌ها بازدید کنید.

سابقه کاری شخصی را که با او قرار ملاقات دارید از طریق وبسایت شرکت، پروفایل شخصی او در لینکدین و تحقیقات اینترنتی بسنجید.

سوابق قراردادهای پیشین طرف مقابل را بررسی کنید.

پیشنهادها و قیمت‌های ارائه‌شده از سوی رقبای طرف مقابل را نیز مورد تجزیه و تحلیل قرار دهید.

۳. مذاکرات را حرفه‌ای و رسمی برگزار کنید

این قانون را به اسم «زود پسرخاله نشوید!» هم می‌توان بیان کرد. هیچ‌کس دانش نمی‌خواهد با فردی که خیلی زود صمیمی می‌شود و می‌خواهد از مذاکره سوءاستفاده کند، با کسی که اخلاق مناسبی ندارد، معامله‌ای انجام دهد. بالاخره شما باید حتی بعد از بستن قرارداد هم با آن‌ها روابط بلندمدت داشته باشید یا حتی ممکن است قراردادتان به شکلی باشد که برای مدتی باید هر چندوقت یک بار طرف مقابل یا

نماینده شرکتش را ملاقات کنید. برقراری روابط بلندمدت باید به یکی از اهداف بلندمدت شما در مذاکره تبدیل شود. لحنی مثبت و سرشار از حس همکاری باعث افزایش احتمال کسب نتیجه دلخواه از مذاکرات می‌شود.

۴. پویایی معامله را درک کنید

درک پویایی معامله در هر مذاکره‌ای ضروری است. پس برای تشخیص موارد زیر آماده شوید:

کدام یک از طرفین نیاز بیشتری به بستن این قرارداد دارد؟ قدرت بیشتر در دست چه کسی است؟

محدودیت‌های زمانی طرف مقابل چیست؟

طرف مقابل چه گزینه‌های دیگری در دسترس دارد؟

آیا طرف مقابل قرار است درآمد قابل توجهی از جانب شما داشته باشد؟ اگر چنین است، پس قدرت نسبتاً دست شما است.

۵. همیشه اولین نسخه توافقنامه را به صورت پیش‌نویس داشته باشید

یکی از اصول حیاتی هر مذاکره‌ای این است که شما (یا وکیلان) اولین پیش‌نویس قرارداد را از قبل آماده کنید. این کار باعث می‌شود که چشم‌اندازی از ساختار قرارداد داشته باشید، نکات کلیدی قرارداد را فراموش نکنید و کمی اوضاع را به نفع خود تغییر دهید. بدین شکل طرف مقابل هم احتمالاً از اعمال تغییرات بزرگ چشم‌پوشی می‌کند؛ مگر آنکه قراردادتان یک طرفه و به نفع خودتان نوشته شده باشد. همیشه به خاطر داشته باشید که هیچ‌گاه در ابتدای مذاکره نکاتی را عنوان نکنید که طرف مقابل با آن‌ها مخالفت شدید داشته باشد. تعادل رمز موفقیت است.

۶. آمادگی ترک جلسه بدون کسب نتیجه دلخواهتان را داشته باشید

اگر شرایط معامله آن‌طور که می‌خواستید پیش نرفت، باید قدرت ترک جلسه بارویی خوش را داشت باشید. بله، گفتنش آسان‌تر از انجام دادنش است، اما این امری واقعا ضروری است. قبل از آنکه مذاکره را شروع کنید، مبلغ و شرایط مناسب را برای خود بررسی کرده و در خاطر داشته باشید. اطلاعات گوناگونی از بازار گردآوری کنید تا بتوانید منطقی بودن قیمت پیشنهادی‌تان را توجیه کنید. اگر با مبلغ یا شرایطی روبه‌رو شدید که واقعا برای‌تان مناسب نبود، خیلی راحت پاسخ منفی بدهید.

۷. از تایید همیشگی درخواست طرف مقابل اجتناب کنید

ده سال پیش در شرکتی کار می‌کردم که قرار بود فروخته شود. مدیرعامل به این نتیجه رسیده بود که یکی از مشتریان گزینه خوبی به حساب می‌آید و می‌خواست با او معامله کند؛ اما خریدار مرتب می‌رفت و می‌آمد و پیشنهادهای غیرمنطقی می‌داد و مدیرعامل شرکت هم به امید بستن قرارداد هر بار با آن پیشنهادهای موافقت می‌کرد. خریدار چه می‌کرد؟ او دیگر یاد گرفته بود که هر پیشنهاد غیرمنطقی که بدهد پذیرفته می‌شود و هر بار با پیشنهاد مالی کم‌تری بازمی‌گشت.

۹ ماه گذشت و خبری از بستن قرارداد نشد. درخواست کردم که این موضوع را به من بسپارند. با خریدار تماس گرفتم و گفتم که دیگر مایل به قبول کردن پیشنهادهای آن‌ها نیستیم و اگر قیمت مناسب و شرایط بهتری را پیشنهاد نکنند، به سراغ خریداران دیگری می‌رویم. آن‌ها روی این شرکت حساب کرده بودند و با شنیدن این حرف ترسیدند؛ بنابراین مجبور شدند که با تمام شرایطی که از آن‌ها می‌خواستم موافقت کنند و قیمت بالاتری پیشنهاد دهند. ما توانستیم ظرف مدت ۵۴ روز آن شرکت را به فروش برسانیم. پس نکته این موضوع در این است که اگر بخواهید همیشه با شرایط

خریدار کنار بیايید و در عوض هیچ چیز نخواهید، ممکن است چیزی درست خلاف آنچه که انتظارش را داشتید، به دست آورید. اگر با نکته‌ای موافقت می‌کنید، مطمئن شوید که شرایطی را نیز از آن‌ها درخواست می‌کنید.

۸. به چیزهای کوچک گیر ندهید

باید از سماجت نسبت به حل و فصل نکات کوچک قرارداد دست بکشید. اگر در مورد نکته‌ای به توافق نرسیدید، بهتر است برای حداقل لحظاتی آن را کنار بگذارید و در مورد مسائل دیگر صحبت کنید. شاید پس از این که تبوتاب مذاکره از بین رفت، راه حل بهتری به ذهنتان رسید.

۹. سوالات درستی بپرسید

از اینکه بخواهید از طرف مقابلتان سوالات زیادی بپرسید، نترسید. پاسخ این سوالات می‌تواند به مذاکره شما کمک شایانی کند. می‌توانید بسته به نوع مذاکره از سوالات زیر استفاده کنید:

این بهترین پیشنهاد و قیمتی است که می‌توانید به ما پیشنهاد کنید؟

چه ضمانتی وجود دارد که محصول، خدمات یا راه حل شما به درد ما بخورد؟

زمان بندی مورد نظر شما برای بستن قرارداد به چه صورت است؟

رقبای شما چه کسانی هستند؟ محصول شما چه فرقی با محصول آن‌ها دارد؟

قرارداد ما چه سودی برای شما دارد؟