

استادانه

www.Ostadaneh.com

استادانه

www.Ostadaneh.com

استادانه

www.Ostadaneh.com

اصول و فنون مذاکره

استادانه

www.Ostadaneh.com

استادانه

www.Ostadaneh.com

استادانه

www.Ostadaneh.com

استادانه

www.Ostadaneh.com

استادانه

www.Ostadaneh.com

استادانه

www.Ostadaneh.com



اصل ۱: اگر تنها یک لحظه کوتاه برای آماده شدن وقت دارید ...

می توانید از این زمان برای انجام چند کار بسیار مهم استفاده کنید:

1. اهداف و انگیزه های خود را تعیین کنید
2. هر گزینه شدنی را بررسی کنید
3. پیشنهاد اولیه خود را آماده کنید

اصل ۲: آیا توانایی مذاکره یک موهبت خدادادی است؟

قانون I-C-E

- نتیجه حاصل از هر تجربه (ترجیحا ظرف مدت یک ساعت) درنگ ثبت و بررسی شود.
- نتیجه باید به روشنی تشریح شده و مورد بحث قرار گیرد تا در مورد آن برداشت اشتباهی صورت نگیرد.
- استفاده از روشهای مختلف، از تجربیات قبلی برای افزایش اثربخشی مذاکره های آینده، استفاده شود.

اصل ۳: آماده شدن خیلی خوب است به شرطی که....

انسانها برای آماده شدن، از دو شیوه مختلف استفاده می کنند که تنها یکی از آنها کارساز است:

الگوی الف

- تقاضای خود را مرتباً تکرار می کنند.
- خود را برای قیافه و ژست گرفتن در طول مذاکره آماده می کنند.
- با خود عهد می بندند که از مواضع خود دفاع کرده و به هر قیمتی به خواسته هایشان دست یابند.
- به دنبال راه هایی می گردد که طرف مقابل را شکست داده و یا وی را معذب کند.
- چند مدا طعنه و توهین را آماده می کنند و با خود مرور می کنند.
- پیشنهاد اولیه خود را در قالب یک موضع گیری محکم آماده می کنند.

الگوی ب

- تمام موضوعات مورد بحث را فهرست می کنند
- موضوعات فهرست شده را اولویت بندی می کنند.
- می کوشند تا کلیه گزینه های ممکن را مشخص نمایند.
- می کوشند موضوعاتی را که طرف مقابل ممکن است مطرح کند، پیش بینی کنند.
- بهترین شرایط ممکن برای هر موضوع را تعیین نموده و ثبت می کنند.
- گزینه های دیگری را که خود می توانند جایگزین مذاکره شوند در نظر گرفته و اولویت و اهمیت هر یک از آنها را تعیین می کنند.
- انتخاب های جایگزین بالقوه طرف مقابل را در نظر می گیرند.
- یک پیشنهاد اولیه برای شروع مذاکره آماده می کنند.