

المفاوضات

التفاوض هو جزء حتمي من ممارسة العمل التجاري. فأنت تتفاوض مع الممولين، والموزعين والزبائن. إن المفاوضات الجيدة يمكن أن تؤدي للازدهار في حين أن المفاوضات الرديئة يمكن أن تؤدي مريحة عمك التجاري. فالتعلم أكثر عن هذه المهارة والنشاط المهمين.

قبل أن تبدأ

الخطوة الأولى لمفاوضة ناجحة هو أن تكون على أهبة الاستعداد.

- فالتكن لديك خطة. قرر ماهية النتيجة التي ترغبها قبل أن تتفاوض وتضع حدودك. من السهل أن تحدد أفضل سيناريو الافتراضات، ولكن ما هو الحد الأدنى الذي أنت مستعد لقبوله؟
- فالتعلم قدر المستطاع عن تتفاوض معه. يمكن أن يعطيك فهم وضعهم النفوذ الذي تحتاجه للتفاوض بشأن صفقة مؤاتية.
- تذكر أن لديك ما هو أكثر من المال لتعرضه. من الأشياء الأخرى التي قد يكون عرضها مرغوباً في مفاوضاتك ما يلي:

- مستوى الخدمة
- الجدول الزمني للتسديد
- مصادر المعلومات الخاصة والمعارف
- الشراكة مع الأطراف الثالثة
- طول العقد وفترة الزمنية
- مشاركة الخبرة والمعرفة

مفاوضة ذات مبادئ

تعد المفاوضات بمثابة مواجهة لأن كل طرف يحاول أن يحصل على أفضل صفقة بإمكانه الحصول عليها. على أي حال، يمكن للمفاوضات أن تكون إيجابية. بإمكانك بناء علاقة وربما بدء شراكة عظيمة. حاول أن تجد حلاً يرضي الجميع.

التساوم اللامعادي هو نهج ما للمفاوضة ذات المبادئ. اتبع الخطوات الأربعة للمفاوضة ذات المبادئ:

1. فصل الناس عن المشكلة - ركز النقاش على موضوع التفاوض، وليس على من يتفاوض.
2. ركز على الاهتمامات وليس على المواقف - كلا الطرفين يريد شيئاً ما. ركز على الأهداف عوضاً عن كيف تريد أن تحقق تلك الأهداف.
2. اخترع خيارات للكسب المتبادل - لا تباشر المفاوضات بهدف الحصول على ماتريده أنت. اجعل الهدف شيئاً يفيد الطرفين.



ACCLR

Services aux entreprises
Business Services

1 888 576-4444 | 514 496-4636
infoentrepreneurs.org | acclr.ca | cmm.ca

Acclr, par le biais de son service d'intelligence d'affaires, reçoit le soutien financier de Développement économique Canada pour les régions du Québec et est membre du Réseau Entreprises Canada.



Développement
économique Canada
pour les régions du Québec

Canada Economic
Development
for Quebec Regions

Acclr, through its business intelligence department, receives financial support from Canada Economic Development for Quebec Regions and is a member of the Canada Business Network.

3. استخدم معايير موضوعية – اجعل قاعدة المفاوضات مبنية على أساس القيم السوقية أو الممارسات التقليدية وليس على أساس تقييمك أنت للأشياء وفق اعتقادك.

التفاوض الذكي

ليس التحضير والتخطيط هما فقط العنصران الرئيسيان للتفاوض الذكي. كيف تتصرف خلال المفاوضات هو مهم أيضاً. إليك بعض الأشياء لتتذكرها:

- العواطف - يمكن لعواطفك إما أن تفيدك أو تؤذيك. يمكن أن يدل إرسال الاستجابة العاطفية الصحيحة في الوقت الصحيح على رأيك بخصوص عرض ما. يمكن لهذا أن يدفع مقدم العرض للقيام بتعديلات بدون أن تقدم عرضاً مقابل بالضرورة. ومن ناحية أخرى، إظهار الكثير من العواطف قد يؤذيك. إذا أطلقت العنان لعواطفك كي تقودك في مفاوضاتك، فقد تقبل صفقة رديئة بسهولة أو تضع صفقة جيدة من بين يديك.
- الصبر - لا يوجد مفاوضة مهمة بكمكان تستدعي الإسراع بها. دع الأشخاص الذين تتفاوض معهم يبهون حديثهم. حاول أن لا تقاطعهم. سيعطي هذا الطرف الآخر فرصة لتقديم عرض كامل وسيعطيك الوقت الذي تحتاجه لتفكر بشكل تام فيما عرض.
- الصمت - عامة نحن لا نشعر بالراحة إزاء فترات الصمت أثناء المحادثات. عندما تتخلل المحادثات فترة صمت، نريد أن نجهر بآرائنا فقط لتخفيف حدة التوتر. على أي حال، يمكن أن يكون الصمت أثناء المفاوضة شيئاً جيداً. إذ يتيح لك الفرصة لكي تفكر وتتمالك نفسك. استخدم الصمت لمصلحتك.
- خذ فرصة - لا بأس بأن تنسحب من المناقشة لفترة ما. إن أخذ فرصة يمكن أن يعطيك الوقت الذي تحتاجه لتمالك نفسك وتفكر ملياً بعرض أو عرض مقابل كما ينبغي. على الأقل، يمكن لأخذ الفرصة أن يخفف من الضغط، إذا كنت تشعر بأن هناك ضغطاً يُمارس عليك لقبول صفقة لا تحبها.
- انسحب - ليس عليك أن تعقد صفقة. لأن تعقد صفقة رديئة هو أسوأ من أن لا تعقد صفقة. إذا لم تجد طريقة للحصول على أقل صفقة خطت لها قبل الجلوس للمفاوضة، إذاً عليك أن تنهض وترحل. يمكن أن تجد الصفقة التي تبحث عنها في مكان آخر.