



دوره اصول و فنون مذاکره بنیاد مسکن زنجان

دکتر سروش صفدریان

09123170599

@Drsafdarian



مدرسه کسب و کار راستین

www.RASTINBS.com

@Rastinbs



1



2



3



4

اثر پروانه ای
Butterfly Effect
ادوارد لورنز

5

ما چیزی که لایقش هستیم رو به دست نمیاریم
ما چیزی رو به دست میاریم که براش مذاکره کنیم

6



7



8



9



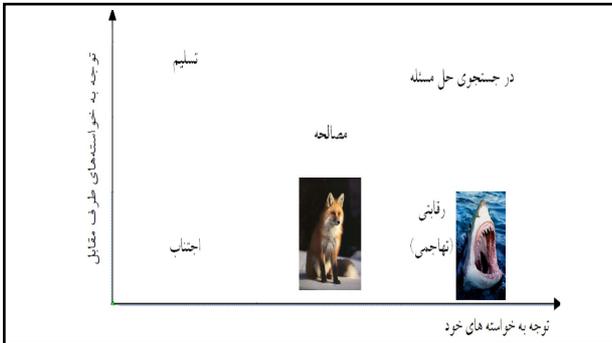
10



11



12



13

استراتژی اجتناب

- * زمانه که خواسته های شما به هر حال قابل تأمین نیست.
- * گذشت زمان، میتواند به شکل کامل مسئله را حل کند.
- * با گذشت زمان، اطلاعات و دانش بیشتری به دست می آید.
- * وقتی دیگران بهتر میتوانند تعارض را برطرف کنند.

14

استراتژی تسلیم

- * وقتی که متوجه شدید موضع شما اشتباه بوده است
- * زمانه که حفظ روابط بلندمدت، از کسب منافع کوتاه مدت مهم تر است.
- * زمانه که گذشت زمان، میتواند موضع شما را محکم کند.
- * گاه، مدیران با هدف آموزش و تربیت پرسنل از این شیوه استفاده میکنند.
- * وقتی که خواسته طرف مقابل برای شما حائز اهمیت است.

15

استراتژی متقابل



- فرد از بخشیه از خواسته ها و منافع خود صرف نظر میکند و در مقابل انتظار دارد که طرف مقابل نیز، از بخشیه از خواسته های خود صرف نظر کند.
- وقتی که موضوع پیچیده یا مهم است.
- وقتی دو طرف در یک سطح قدرت هستند.
- وقتی از آمادگی کافی برای ورود به بازی مذاکره برخورداریم.

16

استراتژی رقابتی

- تفاوت های شخصیتیه غیر قابل حل وجود دارد.
- وقتی دیگران تمایلی به استفاده از استراتژی مناسب ندارند.
- تنها یک موضوع در مذاکره مطرح باشد.
- زمان کم است.
- طرف مقابل منطقی نیست.
- میکوشند دیگری را مجاب کنند.
- اصرار، تهدید، اصرار، خشونت
- بردن همه چیز است.

17

استراتژی حل مسئله

- ضمن تأمین منافع ما، منافع طرف مقابل را نیز تأمین کند.
- این روش نیازمند درک متقابل طرفین است.
- وقتی اجزای توافق، نیازمند همکاری طرفین است

18

تایید صلاحیت (Qualification)

- آیا فرد روبرویی مشتری مناسب شما است؟
- آیا واقعا می‌خواهید با آنها کار کنید؟
- آیا فرد روبرویی تصمیم گیرنده اصلی است؟

19

۴ تیپ در مذاکرات

1. DECISION MAKER
2. FACILITATOR
3. WAISTER
4. BLACK ARMY



20

اصول مذاکره فیشتر-یوری



21



22



23



24



25



26



27

قبل از شروع مشخص کنید

- محدوده توافق قابل قبول
- پیشنهاد اولیه
- نقطه ترک مذاکره



28



آماده نشدن برای چیزی
آماده شدن برای شکست خوردن
است

29

ترفندهای
آغاز مذاکره

30

شتونده خوب بودن
 دانش نسبت به خودمان/محصول/خدماتمون
 دانش نسبت به طرف مقابل
 داشتن دلایل برای ادعاها
 مشتاق بودن برای رفع نیاز طرف مقابل
 دروغ نگفتن
 ارائه شواهد از مشتریان قبلی

راه ساختن احترام

31

توصیه های یک متخصص
 ارائه مستندات
 ارتباط در شبکه های مجازی
 رابط مشترک

اعتبار (Authority)

32

رد پای شما در شبکه اجتماعی
 ظاهر حرفه ای
 وقت شناسی
 لبخند زدن
 دست دادن
 زبان بدن
 مهارت سخنوری
 تماس چشمی
 نوع لباس
 سطح انرژی
 بوی بد دهان و بدن
 اعتماد به نفس
 فیزیکی و حالت بدن موقع ورود و نشستن
 اعتماد = اعتبار + احترام

راه ساختن اعتماد

33

کیفیت مذاکرات
شما را سوالات
شما تعیین میکند

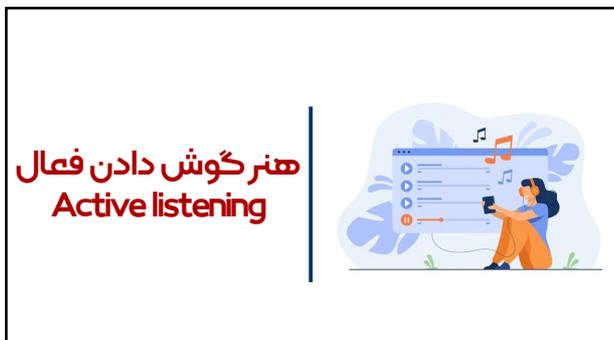
34



35



36



37



38



39

جلوی کج فهمی را بگیرید
جلوی دبه کردن را بگیرید
قدم های بعدی را شفاف کنید

**جمع بندی جلسه و
تهیه اکشن پلن**

40

دکتر سَـرُوش صفـدَـرِـان
در شبکه های اجتماعی همراه من باشید

@DRSAFDARIAN	اینستاگرام
SOROUSHSAFDARIAN	لینکدین

41
