

سَلَامٌ عَلَى الْمُرْسَلِينَ
اللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ
وَبَارِكْ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ

Workshop

Wolves Game

ورکشاپ بازی گرگ ها



Eng . Shadnaei Bahare

مشاور کسب و کار سازمان های ایرانی
بیش از ۱۷ سال سابقه مدیریت و مشاوره
مشاور تخصصی در حوزه تحقیقات ، بازاریابی ، برندینگ ، رهبری و فروش
مدیرمسئول و صاحب امتیاز گروه کانون یکتا
رئیس هیئت مدیره گروه جهانی کسب و کار یکتا توسعه تجارت آریا

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

تکنیک های مهارت های اصلی مذاکرات

01

• آمادگی کامل

02

• توانایی هدف گذاری و تعیین مرزها

03

• مهارتهای خوب گوش دادن

04

• شفافیت در ارتباط کلامی

05

• کجا و چگونه دکمه توقف را فشار دهید

06

• چگونه به توافق برسید



Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

تکنیک فوق العاده اتصال

الف . دکمه مکث را فشار دهید

ب . نگاهی به کل معامله بیندازید

ج . دو موضوع را پیوند دهید



Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



راهکارهای
کاربردی پاسخ به
چانه زنی ها

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



۱. تهدید به ترک مذاکره

۲. عنوان نکردن مسئله ای در دور اول مذاکرات

نحوه دوگانگی هنگام چانه زنی

راه حل هنگام چانه زدن

**دلایلی که طرف مقابل پس از اتمام توافق ،
چانه می زند**

نحوه پاسخ به چانه زنی های پس از توافق

نحوه معامله با شخصیت های سایه دار

معاملات مشکوک

پشیمانی خریدار

همکار نامرئی

اقدامات لازم پیش از ترک مذاکره

01

نظر نهایی طرف مقابل را
به شکل خلاصه یادداشت
کنید

02

نظر خود را هم به شکل
خلاصه یادداشت کنید

03

موضع قان را به روشنی
بیان کنید

04

هرگز طرف مقابل را
مقصر ندانید

05

تشکر کردن را فراموشی
نکنید

06

به اختصار درباره تصمیم
بعدیتان توضیح بدهید

انواع ترک مذاکره

تکنیک برخورد با فرد یا افرادی که مذاکره را ترک می کنند

01

اگر طرف مقابل
مذاکره را ترک
کند (اگر طرف
مقابل با عجز و لابه
باز گردد)

02

اگر رقیبتان ،
مذاکره با طرف
مقابل را ترک کند

03

اگر شما مذاکره
را ترک کنید



شش مهارت اولیه در مذاکره ، پیش از تماس دوباره با طرف مقابل

آیا چیز دیگری هست که باید درباره طرف مقابل یا بازار بدانید که هنوز از آن آگاهی ندارید ؟

آیا هدف ها و مرز هایتان به درستی مشخص شده اند ؟

آیا به نیازها و خواسته های طرف مقابل بدرستی گوش دادید یا فقط به نیازها و خواسته های خود توجه کردید ؟

آیا سعی کردید در ارتباطات تان با طرف مقابل شفاف و روشن عمل می کنید ؟

آیا در زمان های مناسب از دکمه مکث استفاده کردید ؟

آیا تلاش کردید در زمان مناسب به توافق نهایی برسید ؟



Thank You!



Eng. Shadnaei Bahare



09155068768

shadnayi@yektacac.com

www.yektacac.com



yektaacademy

پيچ رهي مرکز درهانی کب و کار یکتا