

چطور با تمرین ساده به یک مذاکره کننده حرفه ای تبدیل شویم؟

چطور یک مذاکره کننده حرفه ای شویم؟



مذاکره به صورت روزانه در تمامی قسمت های زندگی ما وجود دارد. از خریدهای معمولی روزانه، خرید بیمه ای عمر، فروش محصولات و خدمات به یک خریدار، توافق بر سر اینکه امروز چه کسی ظرفها را بشورد و ... همه و همه یک نوع مذاکره است.

بعضی اشخاص با ترفندها و تکنیک هایی که استفاده می کنند هر روز در این مذاکرها پیروز هستند. استفاده از این ترفندها می تواند تأثیر زیادی در مذاکرها های شما به وجود بیاورد.

برنامه ریزی کردن قبل از انجام مذاکره و انجام این تمرین ها، پیروزی در مذاکرها های پیش رو را برای شما به ارمغان خواهد آورد.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله چند تمرین ساده را به شما خواهد آموخت. با انجام این تمرین ها به صورت روزانه به راحتی می توانید به یک مذاکره کننده حرفه ای تبدیل شوید.

با ما همراه باشید

۱. خوب گوش گرفتن را تمرین کنید

تمرین مهارت گوش گرفتن برای استفاده در مذاکره ها



اولین و مهمترین نوع ارتباط با مردم گوش گرفتن است. گوش گرفتن، تأثیر زیادی در پیشبرد اهداف شما در مذاکره خواهد داشت.

یکی از قوی ترین نوع ارتباط که نوعی از زبان بدن محسوب می شود، گوش گرفتن است. در هنگام مذاکره اولین کاری که باید انجام دهید این است خوب گوش گرفتن را تمرین کنید. با این کار شما می دانید که چه مزایایی از طرف مقابل باید دریافت کنید.

در هنگام مذاکره باید ریلکس و آرام باشید و با دقت فراوان به صحبت های طرف مقابلتان گوش دهید. این نوعی احترام گذاشتن به دیگران و به نوعی دیگر قدرت شما را نشان می هد.

تمرین گوش گرفتن را از مذاکره های عادی روزمره شروع کنید. مذاکره های عادی مانند صحبت با همسرتان، صحبت با اعضای خانواده، دوستان و ...

این مهارت را تمرین کنید چون اولین قدم در یک مذاکره موفق است.

۲. استفاده صحیح از زبان بدن



زبان بدن نوعی مهارت و تکنیک است که به عنوان یک مهارت اجتماعی در بین مردم تبدیل شده است. فراگیری این زبان تأثیر فوق العاده ای در مذاکرات شما دارد.

هر نوع رفتار شما اعم از نشستن، ایستادن، راه رفتن، صحبت کردن، نوع نگاهها، دست به سینه نشستن و ... یک نوع پیام را به مخاطبین شما منتقل می کند. هر شخصی از تکنیکها و ترفندهای زبان بدن به گونه ای متفاوت از دیگران استفاده می کنند.

در هنگام مذاکره باید آنقدر خودتان به ترفندهای زبان بدن آشنا باشید که بدانید اگر طرف مقابلتان زمانی دست به سینه نشست یا در هنگام نشستن پاهایش را روی پاهای دیگر می اندازد چه پیامی را به شما منتقل خواهد کرد.

سعی کنید این مهارت را به خوبی فرا بگیرید تا بتوانید مذاکره را به سمت و سوی که می خواهید پیش ببرید.

۳. قدرت "نه" گفتن را داشته باشید



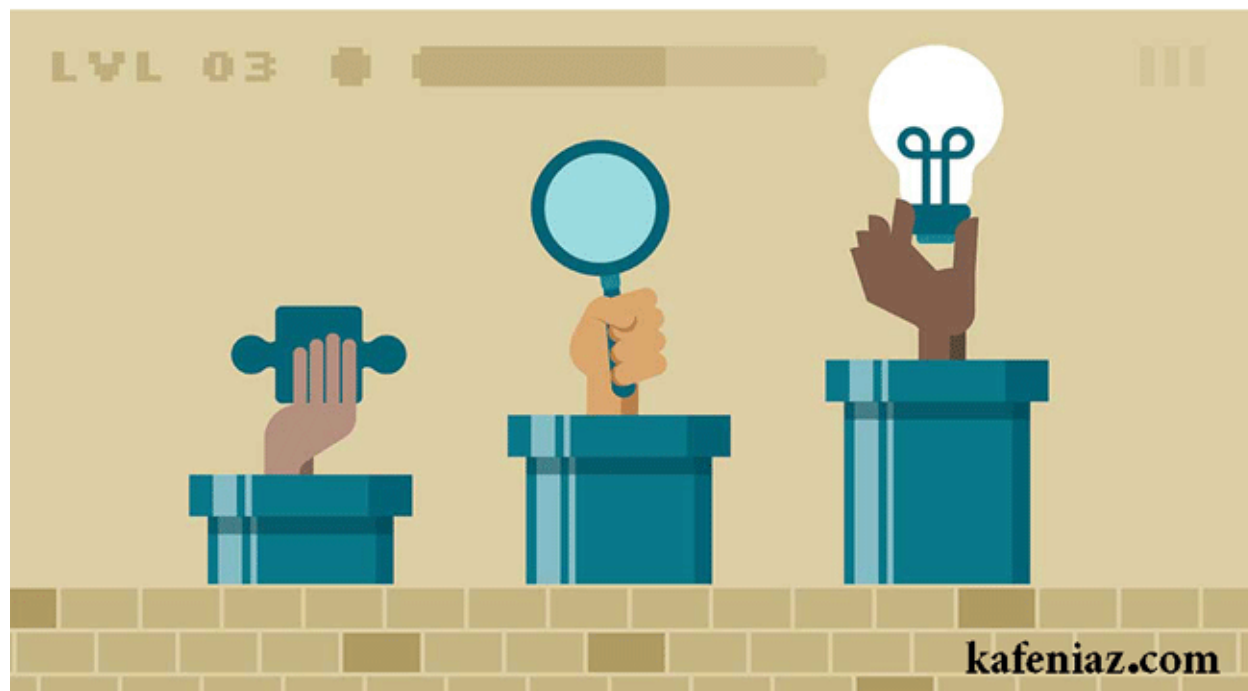
خیلی اشخاص به خاطر ناتوانی در "نه" گفتن در معرض بدترین رویدادها و اشتباهات زندگی خود قرار می‌گیرند. اشتباهاتی که با انجام آن چندین سال از زندگی عقب می‌افتند و جبران آن مدت‌ها زمان می‌برد.

به طور مثال یک شخص معتاد را در نظر بگیرید. اگر همان روز اول با قدرت کامل کلمه‌ی "نه" را به زبان می‌آورد به این روز گرفتار نمی‌شد. یا به طور مثال اگر دوست تان از شما طلب پول می‌کند و چون می‌دانید این شخص بد حساب است اما باز هم به خاطر ناتوانی در نه گفتن این بلا به سرتان می‌آید.

سعی کنید هر روز خودتان را در معرض این نوع موارد قرار دهید و به راحتی نه گفتن را تمرین کنید و برای این کار می‌توانید از خانواده، دوستان و آشنایان خودتان شروع کنید. این کار به شما کمک بزرگی می‌کند که در مذاکره‌هایی که خیلی برای شما مهم است بهترین‌ها را تصاحب کنید.

۴. با تمرین زیاد، کسب تجربه کنید

کسب تجربه در مذاکره فقط با تمرین زیاد به دست می آید



کسب تجربه در مذاکره جز با تمرین و تمرین و تمرین، به وجود نمی آید. نباید توقع داشته باشید که بدون تمرین کردن به حد اعلاء در مذاکره برسید و به یک مذاکره کننده حرفه‌ای مبدل شوید. مذاکره کننده‌های حرفه‌ای هر روز روی زبان بدن و نحوه‌ی صحبت کردنشان کار می‌کنند. آن‌ها می‌دانند که کوچکترین اشتباه به منزله‌ی آخرین اشتباه و از بین بردن زحمت چندین و چند ساله‌ی یک معامله‌ی پر سود است.

برای اینکه مهارت مذاکره را بیشتر بدست بیاورید سعی کنید از مذاکره‌های روزمره شروع کنید. این نوع مذاکره‌ها به خاطر سادگی آن یک نوع تمرین برای شما به حساب می‌آید. با همین تمرین زیاد می‌توانید اعتماد به نفس را در مذاکره‌ها افزایش دهید.

۵. همه چیز را در مورد مذاکره پیش رو بدانید



اینکه بدانید مذاکره کننده های شما از مذاکره پیش رو چه می خواهند خیلی مهم است. قبل از مذاکره بایستی بدانید که شرایط هر مذاکره چه می باشد.

فرقی نمی کند که مذاکره شما در چه مورد است. خرید یک کفش یا خریدهای روزمره. به هر حال باید سؤال و جواب های از پیش تعیین شده را مدام با خود تکرار و تمرین کنید. اینکه شما بدانید در هر مذاکره چه سؤال و جواب هایی رد و بدل می شود بسیار مهم است و دانستن آنها کمک بزرگی به شما خواهد کرد.

سخن آخر

یک مذاکره کننده‌ی حرفه‌ای شدن به این بستگی دارد که بتوانید این مهارت را در خود ایجاد کنید و این مهارت هم جز با تمرین به وجود نمی‌آید. کسب بهترین تجربه‌ها از اولین قدم‌ها شروع می‌شود. کافی است که اولین قدم را محکم بردارید.

ما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنید



LinkedIn

