



## **تکنیک های کاربردی برای آمادگی قبل ورود به مذاکره**

**آماده‌اید یک مذاکره حرفه‌ای را شروع کنید؟**

### **هدف را دقیق مشخص کنید**

**بدانید دقیقاً چه می‌خواهید و چه چیزهایی برایتان حیاتی و چه چیزهایی قابل مذاکره هستند.**

### **طرف مقابل را بشناسید**

**در مورد فرد یا سازمان مقابل تحقیق کنید؛ نیازها، اولویت‌ها، نقاط ضعف و فرهنگ‌شان را درک کنید.**

### **اطلاعات و داده جمع کنید**

هرچه اطلاعات دقیق‌تر و عددی‌تر داشته باشید، دستتان پرت‌تر است — چه درباره بازار، چه درباره رقبا یا قیمت‌ها.

## سناریوهای مختلف را مرور کنید

پیش‌بینی کنید اگر «نه» بشنوید چه می‌کنید، اگر درخواستشان عجیب بود چه می‌گویید، و برای هر حالت، پاسخ آماده کنید.

## حد و مرزهایتان را تعیین کنید

خط قرمزهای خودتان را بدانید و از قبل مشخص کنید تا وسط مذاکره غافلگیر نشوید.

## یک BATNA آماده داشته باشید

اگر مذاکره به نتیجه نرسد، برنامه دوم شما چیست؟ — (بهترین جایگزین در صورت عدم توافق)

## زبان بدن و لحن خودتان را تمرین کنید

یک بار جلوی آینه یا با دوستتان تمرین کنید تا زبان بدنتان اعتماد به نفس و شفافیت را نشان بدهد.

## یک نقشه ذهنی طراحی کنید

مسیر مذاکره، موضوعات اصلی، و نکات فرعی را روی کاغذ یا ذهنی مرتب کنید تا چیزی از قلم نیفتد.

## زمان و مکان مناسب را انتخاب کنید

زمان و محیطی را انتخاب کنید که به نفع شما و باعث آرامش و تمرکز باشد.

## وسایل و مدارک را آماده کنید

مدارک، اسناد، آمار، و هر چیزی که ممکن است لازم شود را قبل از جلسه مرتب کنید.

«دانلود شده از بیزینس پلاس | آموزش فروش و بازاریابی»  
[آموزش بازاریابی و فروش - بیزینس پلاس](#)

