



چک‌لیست ۱۰ نکته کلیدی برای مذاکره‌کنندگان (الهام‌گرفته از مذاکرات الجزایر)

آماده‌اید یک مذاکره حرفه‌ای را شروع کنید؟

۱. شناخت عمیق از طرف مقابل

پیش از هر مذاکره، ساختار، اهداف، دغدغه‌ها و حتی نقاط ضعف طرف مقابل را بررسی کنید. هر چه

اطلاعات بیشتری داشته باشید، احتمال غافل‌گیر شدن کاهش می‌یابد و می‌توانید گزینه‌های

هوشمندانه‌تری روی میز بگذارید.

۲. یک تیم چندبُعدی بچینید

یک مذاکره موفق معمولاً حاصل تلاش ترکیبی از یک مذاکره‌گر، وکیل، کارشناس مالی و مشاور سیاسی است. این ترکیب به شما کمک می‌کند از زوایای مختلف موضوع را ببینید و خلأیی باقی نگذارید.

۳. برای هر تعهد، ضمانت اجرایی مشخص کنید

توافقی که ضمانت نداشته باشد، به راحتی نقض می‌شود. ضمانت‌های مالی، حقوقی یا عملیاتی را شفاف و مکتوب مشخص کنید.

۴. میانجی را مدیریت کنید

اگر مذاکرات از طریق میانجی انجام می‌شود، حتماً مطمئن شوید پیام‌ها به درستی و بدون تحریف منتقل می‌شود. میانجی می‌تواند ابزار باشد، نه تصمیم‌گیر.

۵. تعیین داور بی‌طرف

پیش‌بینی کنید که اختلاف نظر پیش خواهد آمد. تعیین یک داور مستقل در متن توافق‌نامه، از کشیده شدن به بحران جلوگیری می‌کند.

۶. زمان‌بندی دقیق و واقع‌بینانه

توافق بدون جدول زمانی، به مرور به تأخیر، فرسایش و بی‌اعتمادی ختم می‌شود. زمان‌بندی را جزئی و عملیاتی تعریف کنید

۷. تعیین خطوط قرمز

پیشاپیش مشخص کنید چه مسائلی برای شما غیرقابل مذاکره است. این خطوط قرمز را از همان ابتدا به وضوح اعلام کنید تا مرزها روشن باشند

۸. داشتن سناریوهای جایگزین

برای حالت شکست یا بن‌بست مذاکره، یک یا چند سناریوی جایگزین آماده داشته باشید. این آمادگی به شما آرامش و قدرت چانه‌زنی می‌دهد

۹. مستندسازی بی نقص

هر گفت‌وگو، هر توافق، حتی توافقی‌های غیررسمی را مستند کنید. یادداشت‌برداری دقیق و امضای هر مرحله از توافق، سوءتفاهم‌ها را به حداقل می‌رساند

۱۰. نظارت مستمر پس از توافق

کار با امضای قرارداد تمام نمی‌شود. اجرای تعهدات را با برنامه‌ای مشخص و شاخص‌های قابل اندازه‌گیری پایش کنید.

«دانلود شده از بیزینس پلاس | آموزش فروش و بازاریابی»
[آموزش بازاریابی و فروش - بیزینس پلاس](#)
[تحلیل مذاکرات الجزایر و نکات قابل استفاده در مذاکرات امروز](#)

بیزینس پلاس
آموزش فروش و بازاریابی

