



آموزشگاه تجارت طلایی

تجارت طلایی، طلایه دار آموزه های تجاری

تحت نظارت سازمان فنی و حرفه ای

خلاصه کتاب کلید های طلایی در مذاکره

جهت کسب و کار و زندگی

راهکارهای کاملاً کاربردی که با آن می توانید در کوتاه ترین زمان بهترین معاملات را در تجارت

و برترین مذاکرات را در تعامل با خانواده داشته باشید

تالیف: سیدمحمد واعظی

(استاد برتر اصول مذاکرات و موسس گروه بازرگانی تجارت طلایی و پایگاه اطلاع رسانی سرب ایران "سرب اینفو")



شرکت چاپ و نشر بازرگانی



THE COMMERCE PRINTING & PUBLISHING COMPANY

کلیدهای طلایی در مذاکره

جهت کسب و کار و زندگی

راهکارهای کاملاً کاربردی که با آن می توانید در کوتاه ترین زمان بهترین معاملات را در تجارت و برترین مذاکرات را در تعامل با خانواده داشته باشید.



کلیدهای طلایی در مذاکره

سیدمحمد واعظی

GOLDEN KEYS IN NEGOTIATION

• مذاکره تنها راه موفقیت در کسب و کار و زندگی می باشد و درست مذاکره کردن می تواند معادل ماهها و بعضاً سالها فعالیت را بگیرد.
• عدم نبحر کافی در برخی مذاکرات ساده خانوادگی موجب اختلالات شدید، جدایی های عاطفی، فزونی و یا کینه نوری های بی دلیل را فراهم می گرداند طبیعتاً هزینه های جبران این موارد بعضاً معادل دهها سال سعی، تلاش و... می باشد.
• در مجموع علم و هنر مذاکره امری مهم و پرکاربرد در زندگی آدمی می باشد و یکی از کلیدهای سعادت و کامیابی محسوب می گردد.
• در این کتاب اصول مذاکره بر مبنای اصولی و بومی شده بر اساس اصول داخلی و همچنین اصول دیگر کشورها، بیان شده است.

سیدمحمد واعظی

استاد برتر اصول مذاکرات و موسس گروه بازرگانی تجارت طلایی و پایگاه اطلاع رسانی سرب ایران (سرب اینفو)

کتاب در مذاکرات ۱

S.Mohammad VAEZI



ISBN 978-964-468-539-2
9 789644 468539



CIPIC

کتاب در مذاکرات ۱

اصفهان: خیابان حکیم نظامی، حدفاصل کوی سنگتراش ها و چهارراه محتشم کاشانی، طبقه فوقانی آتلیه آفرینش، پلاک ۷۸۹

تلفن: ۰۳۱-۳۲۳۶۱۴۹۸-۳۱ تلفکس: ۰۳۱-۳۶۲۵۱۰۱۶ همراه: ۰۹۱۲۰۳۳۰۵۵۷

یزد: صفائیه خیابان تیمسار فلاحي روبروی پارک آزادگان کوچه بهار پلاک ۲۱، تلفن: ۰۳۵۳۸۲۴۱۴۳۷ همراه: ۰۹۱۳۴۷۲۰۴۵۷

تهران: خیابان آفریقا، بالاتر از چهارراه اسفندیار، نبش خیابان سعیدی، پلاک ۱۵۶ واحد ۴ تلفن: ۰۲۱۴۷۶۲۴۰۴۷ همراه: ۰۹۱۲۰۸۶۷۰۶۹

www.tepbusiness.ir info@tepbusiness.ir



آموزشگاه تجارت طلایی

تجارت طلایی، طلایه دار آموزه های تجاری

تحت نظارت سازمان فنی و حرفه ای

مقدمه

سالها قبل به این نکته پی بردم که برخی افرادی بعضاً بدون داشتن تحصیلات برتر دانشگاهی یا منابع مالی وقدرت به راحتی در مذاکرات به اهداف مورد نظرشان دست پیدا می کنند.

اینگونه افراد کلید های موفقیت در مذاکره را به خوبی در دست داشتند و از آن زمان در صدد یافتن این کلید ها بوده و منابع مختلف داخلی در این خصوص را مطالعه نمودم و از افراد مختلف در این خصوص جويا مطلب شدم و هر روز به دنبال اجرا و گرفتن باز خورد در این خصوص گردیدم و تجارب مختلف را چه در مذاکرات تجاری چه خانوادگی کسب نمودم و مذاکرات بسیار سختی را با موفقیت پشت سر گذاشتم. در بسیاری از مذاکرات نتایج و اعتبارات عجیبی را کسب نمودم که بعضاً طرف مقابل تا مدت ها نمی دانست چه شده که اینگونه به من امتیاز داده و در کتاب حاضر که حاصل تجارب اینجانب و بررسی منابع به روز در رابطه با اصول مذاکره می باشد همین نکات را بیان کرده ام و به شما خواننده عزیز این اطمینان را میدهم که پس از خواندن این کتاب به دیدگاهی مثبت در خصوص روش درست مذاکره کردن دست پیدا خواهید کرد و می توانید با تمرین و ممارست به یک مذاکره کننده حرفه ای تبدیل شوید.

مذاکره تنها راه موفقیت در کسب و کار و زندگی می باشد و درست مذاکره کردن می تواند معادل ماه ها و بعضاً سالها فعالیت باشد.

۱- موفقیت شما در کسب و کار و زندگی به درست و اصولی مذاکره کردن شما بستگی دارد.

در صورت مذاکره صحیح منافع کوتاه مدت و بلند مدت زیادی کسب می نماید ولی در صورت حرکت نامناسب در مذاکره سه

دسته زیان مهم به سمت شما حرکت خواهد کرد. دسته اول: زیان های مالی، زمانی و حیثیتی دسته دوم: فشار روانی خود

انسان و دسته سوم: فشار های خارجی .

اصفهان: خیابان حکیم نظامی، حدفاصل کوی سنگتراش ها و چهارراه محتشم کاشانی، طبقه فوقانی آتلیه آفرینش، پلاک ۷۸۹

تلفن: ۰۳۱-۳۲۳۶۱۴۹۸-۳۱ تلفکس: ۰۳۱-۳۶۲۵۱۰۱۶ همراه: ۰۹۱۲۰۳۳۰۵۵۷

یزد: صفائیه خیابان تیمسار فلاحی روبروی پارک آزادگان کوچه بهار پلاک ۲۱، تلفن: ۰۳۵۳۸۲۴۱۴۳۷ همراه: ۰۹۱۳۴۷۲۰۴۵۷

تهران: خیابان آفریقا، بالاتر از چهارراه اسفندیار، نبش خیابان سعیدی، پلاک ۱۵۶ واحد ۴ تلفن: ۰۲۱۴۷۶۲۴۰۴۷ همراه: ۰۹۱۲۰۸۶۷۰۶۹

www.tepbusiness.ir info@tepbusiness.ir



آموزشگاه تجارت طلایی

تجارت طلایی، طلایه دار آموزه های تجاری

تحت نظارت سازمان فنی و حرفه ای

فرایند مذاکره تنها در زمان مذاکره خلاصه نمی گردد و در چهار مرحله ذیل بایستی مجدانه پیگیری گردد:

۱- آمادگی و کسب اطلاعات قبل از مذاکره ۲- شروع درست مذاکره ۳- پیگیری مجدانه و هدفمند در خلال مذاکره
و اصلاح انحرافات

۴- جمع بندی، نتیجه گیری و پایان صحیح

قبل از شروع مذاکره باید موارد ذیل به دقت بررسی گردد:

- ✓ یک: شفافیت در هدف
- ✓ دو: آمادگی قبلی
- ✓ سه: شناخت طرف مقابل قبل از مذاکره
- ✓ چهار: انتخاب بهترین زمان و مکان
- ✓ پنج: فرهنگ مذاکراتی
- ✓ شش: چه کسی و یا چه افرادی جهت مذاکره مناسب هستند؟
- ✓ هفت: اگر مذاکره با شکست روبرو شد، چه اتفاقی می افتد؟
- ✓ هشت: به دنبال حل کردن مشکلات ریشه ای در یک جلسه نباشید.

جهت شروع مذاکره اغلب نباید مستقیماً موضوعات اصلی را پیگیری کنیم. استفاده از روش های ذیل می تواند قبل از شروع مذاکره دیدگاه ما را نسبت به طرف مقابل بهبود دهد:

- ✓ شروع مذاکره با نکات مورد علاقه طرف مقابل
- ✓ شروع با استفاده از اصل شباهت
- ✓ شروع مذاکره با صحبت در خصوص موارد کم اهمیت

اصفهان: خیابان حکیم نظامی، حدفاصل کوی سنگتراش ها و چهارراه محتشم کاشانی، طبقه فوقانی آتلیه آفرینش، پلاک ۷۸۹

تلفن: ۰۳۱-۳۲۳۶۱۴۹۸-۳۱ تلفکس: ۰۳۱-۳۶۲۵۱۰۱۶ همراه: ۰۹۱۲۰۳۳۰۵۵۷

یزد: صفائیه خیابان تیمسار فلاحی روبروی پارک آزادگان کوچه بهار پلاک ۲۱، تلفن: ۰۳۵۳۸۲۴۱۴۳۷ همراه: ۰۹۱۳۴۷۲۰۴۵۷

تهران: خیابان آفریقا، بالاتر از چهارراه اسفندیار، نبش خیابان سعیدی، پلاک ۱۵۶ واحد ۴ تلفن: ۰۲۱۴۷۶۲۴۰۴۷ همراه: ۰۹۱۲۰۸۶۷۰۶۹

www.tepbusiness.ir info@tepbusiness.ir



آموزشگاه تجارت طلایی

تجارت طلایی، طلایه دار آموزه های تجاری

تحت نظارت سازمان فنی و حرفه ای

- چهار اصل زیر پایه و اساس سیستم مذاکرات بازار و مستغلات را تشکیل می دهد:
 - ✓ خودتان را مشتاق به خرید و فروش نشان ندهید حتی در شرایطی که واقعا به آن نیاز دارید.
 - ✓ همیشه پیشنهاد قیمت را از طرف مقابل بخواهید.
 - ✓ اولین درخواست را همیشه رد کنید.
 - ✓ شوکه شدن ظاهری در مذاکره
- مذاکره در دنیای فعلی با توجه به بالا بودن اطلاعات مردم بر پایه موارد ذیل بهتر جواب می دهد:
 - ✓ بر مبنای مشاوره و دوستی
 - ✓ مذاکره بر پایه ارایه مستندات کتبی و شفاهی
- عناوین (کلید های) ارایه شده در این کتاب شامل موارد ذیل می باشد:
 - بیشتر از انتظارات خودتان حرکت کنید
 - امتیاز رایگان در مذاکره به کسی ندهید و روی مسائل مهم به سختی امتیاز دهید
 - وقتی یک امتیاز می دهند همان لحظه امتیاز بگیریید
 - در مذاکره بدبین باشید همیشه اتفاق خوب رخ نمی دهد
 - اصل کامیابی
 - خوب گوش کن
 - توانایی فکر کردن مانند طرف مقابل
 - مذاکره بر مبنای منافع نه مواضع
 - جدا کردن اشخاص از مسأله

اصفهان: خیابان حکیم نظامی، حدفاصل کوی سنگتراش ها و چهارراه محتشم کاشانی، طبقه فوقانی آتلیه آفرینش، پلاک ۷۸۹

تلفن: ۰۳۱-۳۲۳۶۱۴۹۸-۳۱ تلفکس: ۰۳۱-۳۶۲۵۱۰۱۶ همراه: ۰۹۱۲۰۳۳۰۵۵۷

یزد: صفائیه خیابان تیمسار فلاحي روبروی پارک آزادگان کوچه بهار پلاک ۲۱، تلفن: ۰۳۵۳۸۲۴۱۴۳۷ همراه: ۰۹۱۳۴۷۲۰۴۵۷

تهران: خیابان آفریقا، بالاتر از چهارراه اسفندیار، نبش خیابان سعیدی، پلاک ۱۵۶ واحد ۴ تلفن: ۰۲۱۴۷۶۲۴۰۴۷ همراه: ۰۹۱۲۰۸۶۷۰۶۹

www.tepbusiness.ir info@tepbusiness.ir



آموزشگاه تجارت طلایی

تجارت طلایی، طلایه دار آموزه های تجاری

تحت نظارت سازمان فنی و حرفه ای

- ارزش خدمات به سرعت صفر می گردد
- استفاده از پشتیبان در مذاکره "بعضا از تیم مقابل"
- پرسیدن سوال مناسب در جهت یافتن اهداف مذاکراتی طرف مقابل
- شناخت حالت روانی طرف مقابل در حین مذاکره (به سمت بله پیش می رویم یا نه)
- فشرن دکمه ی توقف "کلید توقف" در مذاکره
- قانون کف دست بی مو
- قدرت مذاکراتی
- پنج شنبه امتیاز دهید و شنبه پس بگیرید
- ترفند امتیاز گرفتن پلکانی
- ترفند قدیمی آدم خوب، آدم بد (پلیس خوب، پلیس بد)
- ترفند سکوت
- ترفند مرام کش کردن
- مذاکره با افراد بدقلق
- قانون کف دست با مو
- امتیازات پنهان
- مواظب خرده قیمت ها در مذاکره باشید
- ترفند می خواهی بخواه، نمی خواهی نخواه
- سیستم تخفیف دهی در معاملات
- تله گذاری در مذاکره

اصفهان: خیابان حکیم نظامی، حدفاصل کوی سنگتراش ها و چهارراه محتشم کاشانی، طبقه فوقانی آتلیه آفرینش، پلاک ۷۸۹

تلفن: ۰۳۱-۳۲۳۶۱۴۹۸-۳۱ تلفکس: ۰۳۱-۳۶۲۵۱۰۱۶ همراه: ۰۹۱۲۰۳۳۰۵۵۷

یزد: صفائیه خیابان تیمسار فلاحی روبروی پارک آزادگان کوچه بهار پلاک ۲۱، تلفن: ۰۳۵۳۸۲۴۱۴۳۷ همراه: ۰۹۱۳۴۷۲۰۴۵۷

تهران: خیابان آفریقا، بالاتر از چهارراه اسفندیار، نبش خیابان سعیدی، پلاک ۱۵۶ واحد ۴ تلفن: ۰۲۱۴۷۶۲۴۰۴۷ همراه: ۰۹۱۲۰۸۶۷۰۶۹

www.tepbusiness.ir info@tepbusiness.ir



آموزشگاه تجارت طلایی

تجارت طلایی، طلایه دار آموزه های تجاری

تحت نظارت سازمان فنی و حرفه ای

- احساس درونی حق به جانب بودن
- اگر با دروغ یا ترفند در مذاکره مواجه شویم
- حالات افراد دروغگو
- بیان مشکل خود تحت عنوان مشکل طرف مقابل
- شناخت بازی برد-برد در هر کشور
- توانایی ترک مذاکره
- همه چیز قابل مذاکره است
- روش حرکت از کل به جز و جز به کل
- روش سر دفتری
- همیشه راه حلی هست
- صبر، مشاوره و عاقبت اندیشی جهت برون رفت از مشکل

جمع بندی

- ۱- مذاکره تنها راه موفقیت در کسب و کار و زندگی می باشد.
- ۲- باید دانست که برخی مذاکرات سرنوشت ما را رقم می زند و همچنین مذاکرات خانوادگی "با وجود اینکه در خصوص مسایل ساده صورت می گیرند" به هیچ عنوان کم اهمیت تر از مذاکرات تجاری نیستند.
- ۳- علم و هنر مذاکره اکتسابی و آموختنی است و با کسب تجربه کامل می گردد، کسی ذاتاً ژن پیروزی در مذاکره را ندارد.

اصفهان: خیابان حکیم نظامی، حدفاصل کوی سنگتراش ها و چهارراه محتشم کاشانی، طبقه فوقانی آتلیه آفرینش، پلاک ۷۸۹

تلفن: ۰۳۱-۳۲۳۶۱۴۹۸-۳۱ تلفکس: ۰۳۱-۳۶۲۵۱۰۱۶ همراه: ۰۹۱۲۰۳۳۰۵۵۷

یزد: صفائیه خیابان تیمسار فلاحی روبروی پارک آزادگان کوچه بهار پلاک ۲۱، تلفن: ۰۳۵۳۸۲۴۱۴۳۷ همراه: ۰۹۱۳۴۷۲۰۴۵۷

تهران: خیابان آفریقا، بالاتر از چهارراه اسفندیار، نبش خیابان سعیدی، پلاک ۱۵۶ واحد ۴ تلفن: ۰۲۱۴۷۶۲۴۰۴۷ همراه: ۰۹۱۲۰۸۶۷۰۶۹

www.tepbusiness.ir info@tepbusiness.ir



آموزشگاه تجارت طلایی

تجارت طلایی، طلایه دار آموزه های تجاری

تحت نظارت سازمان فنی و حرفه ای

۴- برای اینکه به یک مذاکره کننده حرفه ای تبدیل شوید سه علم را باید بیاموزید:

یک: علم مذاکره دو: علم زبان بدن سه: علم شناخت شخصیت و مزاج افراد.

۵- فرایند مذاکره در محل مذاکره شروع و به پایان نمی رسد و بایستی قبل از شروع مواردی را کنترل نمود و پس از مذاکره نیز بایستی موارد دیگری را پیگیری نمود.

۶- اگر با اطلاعات کافی و با برنامه درست به سمت مذاکره نرویم، بازیگر برنامه های طرف مقابل شده ایم.

۷- اغلب موفقیت ها و شکست ها در بیست درصد زمان پایان مذاکره صورت می گیرد، در این مرحله عنایت به چهار نکته ذیل مفید است:

- یک: امتیاز مهم به طرف مقابل ندهید.
- دو: خوشبین نباشید.
- سه: ناامید نشوید.
- چهار: بدانید همیشه راه حل مناسب جهت حفظ منافع طرفین وجود دارد. به دنبال یافتن آن باشید.

چنانچه تمایل به توانمند سازی خویش در امر مذاکره هستید، می توانید جهت شرکت در دوره های کاربردی اصول مذاکرات تجاری و همچنین تهیه این کتاب و دیگر کتب مفید در خصوص اصول مذاکره با مراجعه به وب سایت www.tepbusiness.ir یا تماس با شماره ۰۲۱۴۷۶۲۴۰۴۷ و ۰۹۱۲۰۳۳۰۵۵۷ به این مهم نایل آید.

اصفهان: خیابان حکیم نظامی، حدفاصل کوی سنگتراش ها و چهارراه محتشم کاشانی، طبقه فوقانی آتلیه آفرینش، پلاک ۷۸۹

تلفن: ۰۳۱-۳۲۳۶۱۴۹۸-۳۱ تلفکس: ۰۳۱-۳۶۲۵۱۰۱۶ همراه: ۰۹۱۲۰۳۳۰۵۵۷

یزد: صفائیه خیابان تیمسار فلاحی روبروی پارک آزادگان کوچه بهار پلاک ۲۱، تلفن: ۰۳۵۳۸۲۴۱۴۳۷ همراه: ۰۹۱۳۴۷۲۰۴۵۷

تهران: خیابان آفریقا، بالاتر از چهارراه اسفندیار، نبش خیابان سعیدی، پلاک ۱۵۶ واحد ۴ تلفن: ۰۲۱۴۷۶۲۴۰۴۷ همراه: ۰۹۱۲۰۸۶۷۰۶۹

www.tepbusiness.ir info@tepbusiness.ir