



نمونه ابزار آمادگی مذاکرات برد-برد

توضیحات مربوط به این ابزار از طریق لینک زیر قابل مشاهده است:

<https://ecomotive.ir/1398/05/14/win-win-negotiation/>

یادداشت‌ها	جنبه مذاکره
شما: فروش بیشتر محصولات طرف مقابل: خرید با قیمت پائین‌تر	اهداف
شما: تعیین قیمت طرف مقابل: تضمین و قرارداد خرید بلندمدت	داد و ستدها
شما: پیدا کردن مشتری دیگر، تغییر قیمت طرف مقابل: پیدا کردن فروشنده دیگر، افزایش قیمت خرید	گزینه‌ها
۵ سال سابقه همکاری دو طرف مذاکره در قراردادهای خرید و فروش. این سابقه می‌تواند که امکان پرداختن به جایگزین‌ها به حاشیه برود و یا این که توافق راحت‌تر حاصل شود.	نسبت
شما: قراردادی که فروش برای طولانی مدت را برای شما به همراه داشته باشد. طرف مقابل: توافق با فروشنده برای کاهش قیمت فروش محصولات	خروجی مورد نظر
شما: در صورت برد در توافق چرخه تولید برای مدت طولانی تضمین می‌شود. در صورت باخت احتمال کاهش فروش وجود دارد. طرف مقابل: در صورت برد سود حاصل از کاهش هزینه‌ها حاصل می‌شود. در صورت باخت باید دنبال فروشنده دیگر برود و یا هزینه بالایی را متحمل شود.	پیامدهای برنده شدن یا باختن
با توجه به تعداد فروشندگان زیاد موجود در بازار قدرت تعیین کننده در دست مشتری است که می‌تواند با سایر فروشندگان مذاکره کند.	قدرت
شما از قیمت پیشنهادی کمی تقلیل پیدا کنید و طرف مقابل نیز تضمین خرید طولانی مدت را به شما بدهد. ...	راه حل‌های ممکن