



مدونة المناهج السعودية

<https://eduschool40.blog>

الموقع التعليمي لجميع المراحل الدراسية

في المملكة العربية السعودية

## المباشرة الثانية

### التعاقد والتفاوض

#### • طريقة المذاكرة ( المحتوى + فهم المادة )

#### إستراتيجيات التفاوض وتكتيكاته:

أهم الأشياء في التعاقد والتفاوض هي كيف أدير عملية التفاوض ؟ ماهي الأهداف منها ؟ ماهي التكتيكات التي استخدمها >>>> هذه هي روح التفاوض

#### ماهو الفرق بين الاستراتيجيات والتكتيك؟!

الاستراتيجية : تحركات طويلة الأمد.

التكتيك : خطوات العمل او خطوات تنفيذ الاستراتيجية .

#### ✚ تصنيف إستراتيجيات التفاوض:

أ- إستراتيجيات ماذا نحقق :

• إستراتيجية ( فوز / فوز ) : الفوز لطرفي التفاوض

من التكتيكات المتبعة في هذه الاستراتيجية :

- المصارحة وكشف الحقائق

- تحديد موعد نهائي لانتهاء التفاوض

• إستراتيجية ( فوز / خسارة ) : كل طرف حريص ان يكون هو الفائز.

من التكتيكات المتبعة في هذه الاستراتيجية:

- الخداع

- الصقور والحمامة

- تحويل الاعتراض الى ايجاب

ب- إستراتيجيات كيف نحقق :

• إستراتيجية هجومية ، إستراتيجية دفاعية : الهجومية يستخدمها الطرف الذي يشعر بالتفوق

والاستراتيجية الدفاعية يستخدمها الطرف الاضعف

• إستراتيجية التدرج ، إستراتيجية القنص : إستراتيجية التدرج تعني التحرك نحو الهدف خطوة

خطوة ، إستراتيجية القنص تعني الشخص لديه من القدرات والقوة ليجعل الصفقة لصالحه )

يقتنصها) >> تناسب الطرف الاقوى ، الطرف الذي يملك الكثير من نقاط القوة التي تساعد على تحقيق هذه الاستراتيجية .

- إستراتيجية التعاون ، إستراتيجية المواجهة : إستراتيجية التعاون هي ان يبادر احد الاطراف لتفهم موقف الطرف الاخر ، إستراتيجية المواجهة يستخدمها الطرف الذي يشعر ان المواجهة تتيح له فرص أفضل.
- إستراتيجية تفادي النزاع ، إستراتيجية مواجهة النزاع : إستراتيجية تفادي النزاع يجنب نفسه الوصول الى النزاع ، إستراتيجية مواجهة النزاع يسعى لتسخين الموقف اعتقادا منه ان ذلك يحسن من فرصه في التفاوض .

من التكتيكات المتبعة في التفاوض في هذه الاستراتيجيات مايلي :

- ❖ المساهمة
- ❖ منتصف الطريق
- ❖ المشاركة
- ❖ التدرج
- ❖ إرسال مندوب

ت- إستراتيجيات متى نحقق :

تقوم على حسن اختيار الوقت المناسب ل:

- ✓ لبدء الحديث او التوقف عنه
- ✓ للانسحاب الحقيقي او الظاهري
- ✓ لطرح بدائل مضادة لمقترحات الطرف الاخر
- ✓ للتمسك بموقف معين او للمساومة عليه
- ✓ لطلب الاستراحة.

من التكتيكات المتبعة في هذا مايلي :

- ☒ التسويق
- ☒ الامر الواقع
- ☒ المفاجأة
- ☒ الإنسحاب الهادئ
- ☒ الكروالفر
- ☒ الإنسحاب الظاهري
- ☒ نهاية المطاف

## كيف يمكن إختيار إستراتيجية التفاوض المناسبة؟

لأ توجد إستراتيجية تفاوضية تناسب جميع المواقف في الشركة الواحدة او تناسب جميع الشركات ..

أنظر للأمور التالية :

١. نوع وطبيعة مسألة التفاوض
٢. نوع الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها المفاوض
٣. حاجة المفاوض لعملية التفاوض
٤. المهارات التي تتوفر في فريق التفاوض
٥. الوقت المتاح لعملية التفاوض
٦. أهمية التوصل إلى اتفاق
٧. أهمية استمرار العلاقات بين اطراف التفاوض
٨. خصائص شخصية الطرف الآخر في عملية التفاوض
٩. الخبرات السابقة للطرف الآخر في عمليات التفاوض

دعو أتكم مطلبي ♥