

۶ مدل از مذاکره که هر مشاور املاکی قبل از ورود به اتاق جلسات باید بداند

نویسنده: صابر جعفری



در این مقاله به قصد داریم ۶ شیوه مذاکره را بررسی کنیم و بدانیم این شش شیوه به مشاورین املاک چه کمکی میکند.

شش شیوه مذاکره

۱. مذاکره برد - باخت:

این مذاکره زمانی اتفاق می افتد که فروشنده هرچه میفواهد بدست می آورد و فریدار از تقریبا همه چیز را از دست میدهد ، در روش مذاکرات معمولاً فروشنده از اینکه فریدار از ملک کورر معامله فوشش آمده اطمینان دارد و نه حاضر است از قیمت معامله تفتیف دهد و نه حاضر میشود در شرایط پرداخت و نحوه تهویل مورد معامله کوتاه بیاید و سخت ترین شرایط ممکن را برای فریدار اعمال میکند و اصلا برایش مهم نیست که فریدار ناراحت شود.

۲. مذاکره باخت - برد

این مذاکره زمانی اتفاق می افتد که فروشنده به واسطه رکود بازار شدیداً به نقدینگی نیازمند است و فریدار این مسئله را به خوبی درک کرده ، به همین دلیل به جای اینکه فروشنده قیمت مورد معامله را مشخص نماید ، فریدار پیش دستی کرده و میگوید من این ملک را ۲۰٪ ارزان تر از قیمت اعلامی و با شرایط سه ماهه میفروهم. از آنجا که فریدار نسبت به رکود بازار مطلع است، تمام تلاش خود را میکند که به ارزان ترین قیمت و در بیشترین اقساط معامله را انجام نماید ، و فروشنده که گرفتار رکود بازار شده ، با نراحتی و از روی اجبار تن به این معامله میدهد.

۳. مذاکره باخت - باخت

این نوع از مذاکرات معمولاً در قراردادهای پیش فروش بسیار زیاد اتفاق می افتد ، زمانی که فروشنده موفق به تحویل واحد نشده است و ۳۰٪ از رقم ثمن معامله را ضمانت تحویل واحد قرارداد و فریدار نیز به واسطه عدم تحویل واحد توسط فروشنده در حال ضرر مالی است ، زمانی که آیین دو شفق با هم روبرو میشوند و به دلیل عدم اطمینان به یکدیگر حاضر نیستند با هم توافق انجام دهند که واحد مورد معامله زودتر آماده و تحویل دهند ، این مسئله باعث میشود هر دو طرف بازنده مذاکره باشند.

۴. مذاکره سازش

در این نوع مذاکره هر دو طرف چیزی به دست می آورند و در نتیجه راحت ترند، اما نیازهای هیچ یک از آنها به طور کامل تامین نمیشود ، و در انتها با دلفوری مذاکره را ترک میکنند و ترجیح میدهند مشکل را از طرق دیگر مثل مراجعه به مراجع قانونی حل کنند.

۵. مذاکره عدم معامله

در این نوع مذاکره معامله ای بین طرفین صورت نمیگیرد ، همانند جلسه ای که بابت خرید و فروش یک ملک برگزار میشود و هر دو طرف مایل به معامله هستند اما به دلیل وجود مستأجر در ملک مورد معامله و عدم تفریق آن در مدت زمانی که فریدار مطالبه مینماید ، قراردادی منعقد نشده و طرفین جلسه را ترک میکنند.

۶. برد - برد

بهترین نوع مذاکره ، مذاکره ی برد - برد است ، تصور کنید فریدار و فروشنده ای بر سر میز مذاکره نشسته و با آرامش کامل صحبت های یکدیگر را گوش میکنند ، و برای مشکلات یکدیگر راه حل پیدا میکنند و در نهایت با رضایت کامل نسبت به امضای قرارداد اقدام میکنند ، در این معامله یک مذاکره برد - برد رقم خورده و طرفین با فوشمالی جلسه مذاکره را ترک میکنند.

با آگاهی نسبت به نوع مذاکره میتوانید جلسات مذاکره اتان را با بهترین شکل ممکن برگزار کنید ، پس لطفاً این مقاله را به همکاران مشاور خودتان پیشنهاد کنید.

