

كيفية تقديم عرض مضاد في التفاوض التجاري

كيفية تقديم عرض مضاد في التفاوض التجاري

هل تساءلت كيف تقدم عرضا مضادا (اقتراح جديد يقدمه الطرف الأول) عندما يبادر الطرف الآخر بالعرض الأول في تفاوض تجاري؟ إليك ثلاث استراتيجيات تساعدك على تحقيق أهدافك التفاوضية.

تخيل أنك تتلقى عرض راتب لوظيفة جديدة أقل من توقعاتك، أو أن يواجهك عميل بإنذار حاد: «خذه أو أتركه». ورغم وفرة الإرشادات حول كيفية تقديم العرض الأول في التفاوض، فإن الاهتمام بكيفية الرد على عرض الافتتاح أقل بكثير. وهذا إغفال مكلف، لأن الطريقة التي تتعامل بها مع اقتراح الطرف المقابل الأول يمكن أن تشكل بقوة النتيجة النهائية للتفاوض. تعلم كيفية الرد والتعامل مع الاقتراح الأولي.. ستساعدك تقنيات إبرام الصفقات التالية على صياغة عروض مضادة تكون استراتيجية وفعالة في آن واحد.

قاوم مرساة (الشرط أو الطلب الأولي) للطرف الآخر:

01.

في التفاوض، يميل أول رقم أو قيمة تذكر إلى أن تعمل «مرساة» تشد العروض اللاحقة باتجاهها. وعند تلقي العرض الأول، يصعب عادة تجاهل هذه المرساة حتى لو كانت غير مقبولة تماما.

02.

على سبيل المثال، لنفترض أنك تلقيت عرض راتب قدره 40,000 دولار سنويا لوظيفة تعتقد -بناء على بحثك- أنها تستحق نحو 50,000 دولار. لو كنت أنت من قدم العرض أولا، ربما كنت ستطلب 55,000 دولار. لكن بعد أن يطرح مدير التوظيف مرساة 40,000 دولار، من المرجح أن تقدم عرضا مضادا أقل، مثل 45,000 دولار. وبسبب تأثير المرساة هذا، ينصح المفاوضون غالبا بمحاولة تقديم العرض الأول.

كيفية تقديم عرض مضاد في التفاوض التجاري

03.

فكيف تقدم عرضاً مضاداً دون الوقوع تحت تأثير المرساة؟
أولاً لا ترد فوراً على عرض الطرف الآخر.. اطلب وقتاً للتفكير.. وضع استراتيجية مناسبة...
ثانياً: تأكد من معرفتك بـ*أفضل بديل لاتفاق تفاوضي (BATNA) أي المسار الذي ستتبعه إذا لم تتوصل إلى صفقة. إن السعي إلى هدفك، وعدم قبول أي شيء دون BATNA، يقلل من أثر مرساة الطرف الآخر.

جرب تقديم عروض مضادة متعددة

01.

قد يكون تقديم عدة عروض في الوقت نفسه — تقيّمها جميعاً بالقيمة نفسها بالنسبة لك — استراتيجية مفيدة لك بدلاً من طرح عرض واحد فقط. فهذا يظهر مرونتك ويمنحك معلومات قيمة عن مصالح الطرف الآخر.

02.

مثلاً، بعد عرض راتب 40,000 دولار مع أسبوعين إجازة وثلاثة أسابيع سفر عمل، يمكنك تقديم ثلاثة عروض تختلف في الراتب ووقت الإجازة والسفر. عند صياغة هذه العروض، احرص على أن تكون متساوية القيمة لديك، إذ قد يقبل الطرف الآخر أيها فوراً. وعلى الأرجح ستستمر المساومة. لكن طرح عروض متعددة طريقة فعالة لمعرفة ما يهيم الطرف الآخر أكثر.

كيفية تقديم عرض مضاد في التفاوض التجاري

قدم مبررا قويا 01.

لا تغفل أهمية المبرر القوي عند تقديم عرض مضاد. فالتعليل المقنع يمكن أن يعيد «ترسيخ» النقاش ويجنب الجمود.

02.

في أبحاث أليس ج. لي ودانيال آر. أمس من جامعة كولومبيا، قورنت فعالية نوعين شائعين من المبررات التي يستخدمها المشترون للرد على عرض البائع الافتتاحي:

مبررات الانتقاص

مبررات القيود

مبررات القيود

تركز مبررات القيود على حدود المشتري المالية غالبا "مثل قولك لمزود خدمة بسعر مرتفع: «هذا يتجاوز ميزانيتي ولن ينجح معي»".

كيفية تقديم عرض مضاد في التفاوض التجاري

مبررات الانتقاص

أما مبررات الانتقاص فتنتقد ما يقدمه البائع، مثل: «خدماتكم أساسية جدا، لكن وبالنظر لما تقدمونه فإن السعر مرتفع».

وجدت الدراسات أن البائعين يتأثرون أكثر بمبررات القيود مقارنة بمبررات الانتقاص. كما كان من تلقوا مبررات قيود أكثر تفاؤلا بإمكانية التوصل لاتفاق وأكثر ميلا للتوصية بالطرف المقابل. في المقابل، قد يرى البائعون مبررات الانتقاص غير دقيقة أو فظة—أو يأخذون المشتري على محمل الجد عندما يقول ببساطة إنه لا يستطيع تحمل السعر.

فعند الرد على عرض بائع، من المرجح أن تحصل على صفقة أفضل إذا أرفقت عرضك المضاد بمعلومات عن قيودك المالية بدلا من التقليل من قيمة ما يباع.

خلاصة الأمر: الهدف من العرض المضاد هو الوصول إلى مرحلة تحقق مصالح الطرفين.. فلا تتسرع في الرفض والقبول تمهل وفكر في أفضل بديل لاتفاق مفاوض.. قدم عروضاً مختلفة.. واستخدم مبررات القيود المالية بدل الانتقاص من قيمة البضاعة للوصول إلى اتفاق يرضي الطرفين..

كيفية تقديم عرض مضاد في التفاوض التجاري

تقديم عرض مضاد بعد الارتساء في المفاوضات

01.

عند تقديم عرضك المضاد، احرص على شرحه؛ لا تكتف برقم يلقى عبر الطاولة. ومن المهم خصوصاً أن تبين لماذا عرضك عادل. كذلك، انتبه إلى «قاعدة نقطة المنتصف»: أفضل متنبئ بسعر الصفقة النهائي هو منتصف أول عرض معقول وأول عرض مضاد معقول.

02.

يعتمد مدى قدرتك على بلوغ نقطة المنتصف أو تجاوزها على مدى فاعليتك في تحييد المرساة. وإليك مثالاً: تفاوض مالك شركة صغيرة مؤخراً مع مقاول عام حول سعر مشروع تطوير عام/خاص. وقد اتفقا على نطاق المشروع وتفاصيله المختلفة. ثم قدم المقاول العام رقماً في الحد الأعلى جداً من منطقة الاتفاق الممكنة 1,150,000 (ZOPA) دولار. وفي رسالة إلكترونية ترد على نقاط مختلفة في الاقتراح، حيد مالك الشركة المرساة سريعاً: «الأهم على الأرجح أن هذا الرقم ببساطة غير قابل للتنفيذ».

كيفية تقديم عرض مضاد في التفاوض التجاري

تقديم عرض مضاد بعد الارتساء في المفاوضات

03.

ثم جاء العرض المضاد مدعوماً بقيد من طرف ثالث: «لسنا فقط لا نملك هذا المبلغ، بل إن الحكومة تمويل 20% وقد قدرت أن المشروع ينبغي ألا يتجاوز 950,000 دولار. هل يمكنك إخباري كيف يمكننا الوصول إلى هذا الرقم؟»

04.

خفض المفاوض العام السعر قليلاً لكنه لم يكف، وعرض تقليص نطاق المشروع للوصول إلى الرقم المطلوب. عندها أشار مالك الشركة إلى بديل الانسحاب لديه: «بدلاً من تقليص النطاق، أفضل تأجيل المشروع». وبعد أيام أخرى من الأخذ والرد، اتفق الطرفان على 1,040,000 دولار—أي قريب جداً من منتصف العروض الافتتاحية للطرفين. لقد أدى تحييد مرساة عدوانية بفعالية (من دون الإفراط في التركيز عليها)، وتبرير العرض المضاد، و«التطلع إلى الأمام والاستدلال رجوعاً» على ضوء قاعدة نقطة المنتصف إلى نتيجة معقولة.

شكراً لكم