

7 نصائح

لإغلاق الصفقة في المفاوضات

7 نصائح لإغلاق الصفقة في المفاوضات

نصائح لإغلاق الصفقة عندما تشعر أنك جريت كل شيء: «ABC: كن دائما في وضع الإغلاق». هذه هي العبارة الشهيرة التي يطلقها أليك بالدوين في دور «بليك» في فيلم Glengarry Glen Ross عام 1992 وهو يحاول شحذ همم مجموعة مرهقة من سماسرة العقارات. في خطابه القاسي والمليء بالألفاظ النابية، يروج بليك لرؤية متوحشة لإغلاق الصفقات—تجاهل احتياجات العملاء وتطمس الحدود الأخلاقية. وكما يقدمها هذا الدور، فإن «كن دائما في وضع الإغلاق» ليست استراتيجية يحتذى بها. ومع ذلك، تبقى مشكلة إغلاق التفاوض قائمة في المبيعات وغيرها من المجالات المهنية. ومن العوائق الشائعة أمام إغلاق الصفقة:

- ❖ مفاوضات تطول لأشهر، بل لسنوات، بلا نهاية في الأفق.
- ❖ تردد أحد الطرفين أو كليهما في تقديم أفضل عرض لديه.
- ❖ منافسة شرسة تجعل الطرف الآخر مترددا في الإغلاق معك.
- ❖ إغلاق الصفقة: سبع استراتيجيات تفاوضية لتجاوز هذه العوائق*

01 فافض على العملية

غالبا ما نفشل في إغلاق الصفقات لأننا لم نتفاوض منذ البداية على عملية واضحة، وفقا لأسس تاذ كلية الحقوق بجامعة هارفارد روبرت سي. بوردون. قبل الخوض في القضايا الجوهرية أو معايير التفاوض، ناقش كيف ستسير العملية: ما القواعد الأساسية؟ من ييسر الاجتماعات؟ ما القضايا ومتى ستناقش؟ إن رسم خريطة للعملية يساعد على تجنب الافتراضات الخاطئة ويجعل المفاوضات أكثر كفاءة وانسيابية.

02 حدد معالم ومواعيد نهائية

عند تصميم العملية، ضع معالم قصيرة المدى ومهلة نهائية واقعية وطموحة. ماذا يحدث إن لم تلب المعالم أو الموعد؟ ناقشوا صراحة ما إذا كان يلزم جدول جديد وكيف يمكن التحسين. ورغم القلق من التنازلات مع اقتراب الموعد، تذكر أن الطرف الآخر يتأثر به أيضا؛ فالمواعيد النهائية تحفز التنازلات والتفكير الإبداعي من الجانبين.

7 نصائح لإغلاق الصفقة في المفاوضات

01 جرب خطوة الإغلاق الحصري

إذا توقّعت أن عرضًا أفضل من منافس سيعيق الإغلاق، اقترح فترة تفاوض حصرية محدودة (مثل أسبوع) يتعهد خلالها الطرف الآخر بعدم بحث عروض منافسين. لإقناعهم، أبرز المزايا غير المالية الفريدة التي تقدمها—كالوصول إلى شبكات قيّمة أو فريق علاقات عامة متميز.

02 خذ استراحة

قد يبدو الأمر عكسيًا، لكن تأجيل المفاوضات ليوم أو أسبوع قد يسرّع الإغلاق. فالاستراحة تمنحك مسافة لتهدئة التوتر ومراجعة ما أنجز مع فريقك وتحديد ما تبقى، بما يساعدك على تقرير ما إذا كان المضيّ نحو الإغلاق حكيماً.

02 أدخل طرفاً ثالثاً موثقاً

إذا تعثّر التقدم لأن أحد الطرفين متردد في طرح أفضل عرض، اقترح طرفاً ثالثاً محايداً. يمكن لكل طرف أن ييؤح له بخطة الأدنى سرّاً، ليخبركم إن كانت هناك منطقة اتفاق محتملة (ZOPA). إن لم توجد، فالأجدر الانتقال لفرص أخرى؛ وإن وُجدت، يمكن تحديد صفقة بسرعة.

02 غير التشكيلة

إذا واجه فريقك صعوبة في الإغلاق، فكّر في إدخال أعضاء جدد. فريق جديد قد يرى الأمور بعينون طازجة، بعيداً عن أعباء عاطفية أو صدامات شخصية.

7 نصائح لإغلاق الصفقة في المفاوضات

01 أبرم عقدا مشروطا

أخيرا، فكر في عقد مشروط — أي رهان على أي رؤية للمستقبل ستتحقق. مثلا، إذا وثقت بجودة عمل المبرم لكن شككت في جدولته الزمني، اقترح غرامة على التأخير أو مكافأة على الالتزام أو التسليم المبكر. إن كان واثقا من مواعده، سيقبل الشرط. تسمح هذه الشروط للطرفين بـ«الاتفاق على الاختلاف» حول قضايا محورية.

إغلاق الصفقة عملية معقدة — وليست دائما الخيار الأفضل. باتباع هذه الإرشادات، ستكون أقدر على تمييز متى تكون الصفقة في المتناول ومتى ينبغي استكشاف بدائل أخرى.

شكراً لكم