[#نصيحة\_من\_خبير](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D9%85%D9%86_%D8%AE%D8%A8%D9%8A%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUlBhhgcLiNE5OeFPOEX0cZKZyytE9jASUNXH10iZ-FhzTNJwfM6cnqilRTLffHh1ZQrCySepMkRF7zM8IRWZz9tb_s_-4Dd4NXcjqIRFNkCsV1ze9CSDXRcZLXgfj64cmj7weDrqwawjvratytZ0n10U8OK89eMskLQDt_ho0EOw&__tn__=*NK-R)

.

[#لا\_يوجد\_التزام\_من\_طرف\_واحد](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%84%D8%A7_%D9%8A%D9%88%D8%AC%D8%AF_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B2%D8%A7%D9%85_%D9%85%D9%86_%D8%B7%D8%B1%D9%81_%D9%88%D8%A7%D8%AD%D8%AF?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUlBhhgcLiNE5OeFPOEX0cZKZyytE9jASUNXH10iZ-FhzTNJwfM6cnqilRTLffHh1ZQrCySepMkRF7zM8IRWZz9tb_s_-4Dd4NXcjqIRFNkCsV1ze9CSDXRcZLXgfj64cmj7weDrqwawjvratytZ0n10U8OK89eMskLQDt_ho0EOw&__tn__=*NK-R)

.

كقاعدة في البيزنس . وقد تكون في الحياة كلها . فإنه لا يوجد شيء مقابل لا شيء

.

بكلمات أخرى . لا يمكن لطرف من طرفي اتفاق أو تفاوض أن يطلب من الطرف الآخر الالتزام بشرط معين مقابل اللا شيء

.

أشهر مثال على ده إنك تكون بتبيع شيء معين . فييجي العميل يطلب منك تخفيض في السعر

تقبل ولا ترفض ؟!

.

الحقيقة إن الموضوع ده يعتمد على كون التخفيض ده مقابل إيه

.

حضرتك عاوز تخفيض مثلا مقابل الكميات ؟!

يعني هتاخد كمية جملة فنعمل لك تخفيض مقابل الكميات

.

ولا المنتج كنا بنوصله لحضرتك . وحضرتك عندك سيارة نقل . فهتاخد المنتج من مخزننا . فنعمل لك تخفيض مقابل إنك هتوفر علينا النقل

.

ولا حضرتك متقبل المنتج بمواصفة أقل

يعني مثلا كنا بنغلف المنتج في أكياس سميكة . فحضرتك متقبل التغليف في أكياس رقيقة . فهتوفر معانا في الخامات

.

فده تفاوض منطقي ومقبول

.

لكن إن حد يطلب التخفيض كده مقابل اللا شيء . فدا كلام غير منطقي

.

لكن من الخطأ إنك ترفض الطلب ده مباشرة من غير ما توضح إن التخفيض مقبول . ولكن مقابل إيه

.

بل إن قبول التخفيض بدون مقابل دا يعتبر أساسا علامة سلبية !!

.

يعني أنا جيت اشتري منك بنطلون ب ١٠٠ جنيه مثلا

فقلت لك أنا عاوز خصم

قمت انتا قايل لي خلاص يبقى ب ٩٠

فأنا هسيبك وامشي

.

حضرتك كنت هتبيعهولي ب ١٠٠ لو انا ما اتكلمتش !!

.

أو . هوا أصلا ب ٩٠

وحضرتك بتقول ب ١٠٠ عشان لما اقول لك عاوز خصم تقول لي ب ٩٠

فانتا ما عملتليش خصم ولا حاجة

.

من فترة كلمني أحد المستثمرين إنه بيبيع منتج ما جملة . واتفق مع حد إنه يبيع قطاعي من خلاله كشركة باطن يعني . بحيث يحافظ على وضعه في السوق إنه بيبيع جملة فقط

.

فتاجر القطاعي ده طلب منه ما يبيعش قطاعي من خلال حد تاني

.

قلت له قول له ماشي . لكن مقابل إيه ؟

مقابل مثلا إنك هتلتزم بتنفيذ مبيعات برقم معين شهريا ؟!

يبقى ماشي

.

لكن ما تجيش انتا تبيع بملاليم . وتلزمني بإني ما ابيعش من خلال حد غيرك

.

وإن كنت أنا أفضل إن تاجر الجملة يركز في الجملة

.

لكن في سياق الحديث عن موضوع الالتزامات

فالقاعدة إن كل التزام من طرف . لازم يقابله التزام من الطرف الآخر

.

أخيرا /

البعض ممكن يقوم بخبث بتحويل التزام جديد عليك إلى حق أصيل له . فتصبح مطالبته لك به لا تتطلب التزاما جديدا عليه

.

أو تحويل حق عليه إلى تفضل منه . فيصبح من حقه تحميلك بالتزام جديد مقابل شيء هو إلزامي عليه أصلا

.

فيجب الإنتباه لهذا الموضوع

.

زي إن حضرتك تكون بتبيع منتج من مخزنك

فييجي يتفق معاك . ويدفع الفلوس . وبعدين يطلب منك توصيل المنتج له مجانا . ويدعي إن سعر المنتج من الطبيعي يتضمن توصيله

.

فهوا هنا حول التزام التوصيل ده لحق أصيل ليه

.

أو تكون حضرتك متفق على شراء باب مصفح مثلا . ويكون العرف في بلدكم إن شراء الباب المصفح يتضمن تكاليف نقله وتركيبه . فيقول لك إنه هيعمل لك خدمة التركيب بنصف الثمن

.

فهنا هوا حول التزام عليه إلى منة منه