[#التفاوض\_بالمعلومة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%81%D8%A7%D9%88%D8%B6_%D8%A8%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B9%D9%84%D9%88%D9%85%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVRzB3UPPFH3dD7SmxQnlyh5lSuRpy8MGzMdr0yCPgyA8p9jLkJ77WXwl7N_T5bsvPUu-11Y_8XrPV4VHcwbqX8Gq-uZMJ9QnKT65FKu7OIwdHHq3ESubO4Qcn1GXyqvoZ3hbUEWX61dhbIjM2e8HJVXhqBVyhI8FzsWUarY3XRDwiP0DtP_aGTxePeWw7JR-J_mYnpso8SL9aE17fYHEek&__tn__=*NK-R)

-

من المفاهيم المهمّة جدّا اللي لازم تعرفها لو عاوز تشتغل شغل احترافيّ

هو مفهوم ((( التفاوض بالمعلومة )))

-

التفاوض اللي احنا نعرفه أنا بسمّيه ( التفاوض البلديّ )

-

اللي هوّا لمّا الحاجّة كانت تدخل على محلّ ملابس عشان تشتري لك بنطلون مثلا

ف تمسك البيّاع تمسح بيه بلاط المحلّ

وتنزّل سعر البنطلون من 500 جنيه ل 200 جنيه مثلا

وانتا تبقى طالع منبهر من المهارات الاستثنائيّة للأمّ المصريّة في الفصال

-

بينما البيّاع بيبقى كسبان منها طبعا

أمّال هوّا فاتح المحلّ دا صدقة جارية على والديه مثلا !!

-

التفاوض البلديّ الل هوّا ( إكرمنا عشان احنا زباينك )

بسّ انا أوّل مرّة أشوفكم

-

معقول ؟!

طاب اكرمنا عشان نبقى زباينك

-

طاب سيب لي 50 جنيه عشان التاكسي

طاب سيب لي 10 جنيه هجيب للواد عصير

-

الواد هيموت على كبّاية عصير - يرضيك الواد يموت

طاب يرضيك اروّح مشي

وشغل المرقعة ده

-

كلّ دا كلام فارغ

-

وبالمناسبة - الفصال البلديّ ده بيكون عند البيّاع ردود جاهزة عليه بردو

بسّ البيّاع بيوهمك إنّك انتصرت عشان البيعة تمشي

لكن هوّا كسبان طبعا

-

أيّام جوازي كانت حماتي بتشتري حاجة وبتفاصل مع البيّاع

هوّا يقول 45

وهيّا تقول 40

لحدّ ما اتّفقوا مش فاكر على كام

حماتي خدت الحاجة ومشيت

وانا عطيت الراجل 50 جنيه ومشيت

هههههههههههه

-

دا الفصال البلديّ

-

أمّال إيه هوّا بقى الفصال بالمعلومة - أو التفاوض بالمعلومة

-

التفاوض بالمعلومة هوّا إنّك عاوز تشتري حاجة معيّنة

ف تدخل تشوف كلّ اللي بيصنّع الحاجة دي - مواصفاتهم إيه - وأسعارهم إيه - وإيه في المواصفة بيرفع السعر وإيه لأ

-

يعني - هل الكونترول مثلا هوّا أغلى حاجة في الماكينة - ف هوّا اللي بيرفع السعر

طيّب إيه هيّا أنواع الكونترولات الموجودة

وإيه فروق الأسعار بينها

-

طيّب

هل سماكة الصاج تفرق في المكنة دي

ولّا عادي صاج 8 مم من صاج 6 مم ما تفرقش كتير

-

طيّب - هل لازم الصاج يكون ستانلس

طب لازم ستانلس غذائيّ

طيّب ينفع الأماكن المهمّة فقط تكون ستانلس غذائيّ - والباقي حديد

-

طاب الحديد ده ينفع يكون مدهون وخلاص - ولّا لازم يكون مجلفن

طاب مجلفن ع الساخن ولّا الجلفنة الكهربية تكفي - ما هي دي فروق أسعار بردو

-

وبعدين تجيب عروض الأسعار دي وتحطّها قصاد بعضها - وتقارن بينها - وتختار الأفضل

-

وبعدين تقعد مع الشركات اللي مقدّمة أفضل عروض - تضربهم ببعض

يفضّل يكونوا 3

-

يعني إيه تضربهم ببعض ؟!

يعني - تقول لكلّ واحد على الحاجة الحلوة اللي موجودة عند التاني ومش مجودة عنده

-

ف ممكن يكون العرض بتاعك أفضل في 4 نقاط

أنا بقى هناقشك في النقطة الخامسة اللي المنافس بتاعك مقدّم فيها مواصفة أفضل

-

ف تطلع من الجلسة دي إمّا واخد مواصفة أفضل

او واخد تخفيض في السعر

-

السعر اللي هوّا أساسا واحد من أفضل الأسعار

-

يعني

خلال الفلترة - هتعدّي عليك الناس اللي كانت لاعبة لعبة أخينا بتاع البنطلون الجينز اللي كان شاريه ب 100 جنيه -ولو باعه ب 150 يبقى كسبان

ف قال للحاجّة إنّه ب 500

والحاجّة نزّلته من 500 ل 200

-

في المكن فيه كده بردو

الناس دي بيتكشفوا بسهولة لمّا بيكون معاك عروض كتير

-

يعني

هنفترض إنّ السعر العادل للماكينة 150 ألف دولار مثلا

-

ف لو جالك 10 عروض

هتلاقي 7 أو 8 منهم بيدوروا في منطقة من 150 ل 200

وواحد ولّا اتنين قايلين 500 - عشان يفاصلوا وينزلوا ل 400 مثلا

وهتلاقي واحد قايل 1000

دا يغرّد منفردا في سماء اللا عودة

-

ف ال 3 دول بيعوموا على وشّ الميّه في أوّل مرحلة فلترة - ما بيكمّلوش معانا أصلا

-

ال 7 أو ال 8 لمّا بتقارنهم فنّيّا - بتلاقي منهم 2 أو 3 مقدّمين عرض فنّيّ جيّد - وعرض مالي جيّد

دول بقى بتدخل معاهم في النقاشات المباشرة - وموضوع تضربهم ببعض وكده

-

تقريبا معظم المرّات اللي عملت فيها مقارنات فنّيّة حصل فيها نفس السيناريو ده

-

لكن

لو كلّمت شركة واحدة - ودا بالمناسبة معظم اللي الناس بتعمله

تلاقيهم جايبين لي عرض سعر من شركة ويقولوا لي إيه رأيك في ده

رأيي في إيه !

حضرتك عاوز تقيّم عرض سعر واحد - لوحده كده !!

-

أو ممكن تكلّم شركتين أو 3

ف تلاقيهم باعتين عروض أسعار ضعفين أو 3 أضعاف السعر العادي

-

دول - لو أنا مش معايا عروض كتير - كنت ممكن وقعت في واحد فيهم

-

الوكلاء المصريّين بقى بيعملوا حركة ظريفة جدّا

إنّ كلّهم متّفقين يقولوا ضعفين أو 3 أضعاف السعر العادل

ف - لو جبت عروض من 3 وكلاء مصريّين مثلا - هتلاقي أسعارهم كلّهم زيّ بعض - ف هيخيّل ليك إنّ دا هوّا السعر العادل أصلا !!

-

ف - التفاوض الحقيقيّ - هو التفاوض بالمعلومة - المعلومة ليها قوّة

-

في الصورة

خلاص وصلنا لأفضل 3 شركات - وبننسّق لجلسات زوم معاهم

ف المندوبة بتقول لي ( أصل ما عندناش زوم في الصين )

-

وهيّأ أساسا بتكلّمني ع الواتس - الممنوع في الصين بردو - لكن بيدخلوا من خلال حاجة اسمها في بي إنّ

ما تدخلي ع الزوم من الفي بي إنّ بردو - ولّا هوّا جه عند الزوم وعطل !

-

ف - لمّا لمّحت لها إنّي بنسّق مع شركات تانية - وشافت لوجوهاتهم في الصورة

وبالمناسبة بيكونوا عارفين بعض جدّا - لإنّهم غالبا بيكونوا من مقاطعة واحدة

-

في الصين الشركات اللي شغّالة في مجال واحد - بتبقى في مقاطعة واحدة

زيّ في مصر كده مثلا هتلاقي دمياط كلّها بتاعة موبيليا مثلا

ف - في الصين عندهم كده بردو - ف بيكونوا عارفين بعض

-

ف لمّا هيّا عرفت إنّ الموضوع بجدّ - قالت لي تحبّ نتقابل على الزوم إمتى !

-

دا شكل من أشكال التفاوض بالمعلومة

-

ف - لو عاوز تتفاوض بشكل احترافيّ - إتعب شويّة في الأوّل في الحصول على المعلومات

ده هيخلّيك تقدر بعد كده تتفاوض بالمعلومات اللي وصلت لها وانتا مرتاح

بدل موضوع سيب لي واسيب لك وآخرها كام طاب وعشان خاطري وكلام سوق الخواجات ده

-

[#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=AZVRzB3UPPFH3dD7SmxQnlyh5lSuRpy8MGzMdr0yCPgyA8p9jLkJ77WXwl7N_T5bsvPUu-11Y_8XrPV4VHcwbqX8Gq-uZMJ9QnKT65FKu7OIwdHHq3ESubO4Qcn1GXyqvoZ3hbUEWX61dhbIjM2e8HJVXhqBVyhI8FzsWUarY3XRDwiP0DtP_aGTxePeWw7JR-J_mYnpso8SL9aE17fYHEek&__tn__=*NK-R)