[#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=AZXLBAF6Az_YC2SKDW2OHyRRU7_M439J8nPscGDrsuFshWcb6PrWCT0hXsVAFUM7syLrGnNQEmk3WIBquH_uj3s8PBdlLyMW0NN-IgCcvN9amRffZp3Rz9X1Gopy41pCkTjoeBHYDpbDjh69ATMQKuCCzUuCN6iRSwnV0uRj9VD9FQW5fkgQTRv7zYLavStVqeg&__tn__=*NK-R)

-

الطريقة الصحيحة للتفاوض - هو التفاوض المبني على معلومات

-

يعني واحد بيقول لك أبيع لك المنتج الفلانيّ ب 2000 جنيه

فتقوم قايل له ( كتير )

طب ب 1900 - كتير

طب ب 65975

كتير

-

شوف آباشا - أيّ حدّ يقول لك أيّ سعر - قول له كتير

إنتا كده بتتفاوض يعني ؟!!!

طب ما هو هيقوم قايل لك 2000

هتقول له كتير

هينزل معاك ل 1000

ويسرقك في 500

-

هوّا انتا لوحدك اللي بتفهم يعني ولّا إيه - وهوّا ما بيفهمش ؟!!!

-

لكن التفاوض المبني على المعلومة معناه

إنّه يقول لك كذا ب 2000

فتقول له

الكذا ده بيتكلّف خامات بسعر كذا

وخامات مساعدة بسعر كذا

ومكوّنات بسعر كذا

وكيس وكرتونة بسعر كذا

ومصنعيّات بتكلفة كذا

ونقل بتكلفة كذا

يبقى سعر التكلفة بتاعه 1000

وانا عندي عروض من شركات فلان وعلّان ب 1200 و ب 1300

حضرتك عاوز تبيع لنا بكام

وتسكت خلاص