

व्यवसायात आवश्यक असलेले महत्वाचे कौशल्य

बार्णिंग, सौदेबाजी



बार्गेनिंग, सौदेबाजी

Slide 2/6



बार्गेनिंग, सौदेबाजी हा

व्यवसायाचा अविभाज्य भाग आहे.

याला टाळून व्यवसाय होऊ शकत नाही.

खरेदी असो किंवा विक्री, बार्गेनिंग चालतेच.

घेताना कमीत कमी किमतीत आणि
विकलाना जास्तीत जास्त किमतीत
हाच व्यवहाराचा नियम आहे.

बार्गेनिंग, सौदेबाजी

Slide 3/6



पण, बार्गेनिंग फक्त

खरेदी विक्रीलाच लागू असते असे नाही.

इतर वेळीही बार्गेनिंग रिकल कामी येतेच.

एखादा व्यवहार असेल, देवाण घेवाण असेल,

तडजोडीची चर्चा असेल, करार असेल

अशा प्रत्येक ठिकाणी बार्गेनिंग रिकल आवश्यक असतेच.

बार्गेनिंग रिकल जारतीत जारत विकसित करा.

बार्गेनिंग रिकल जेवढे उत्तम,

तेवढे व्यावसायिक म्हणून तुम्ही उत्तम.

बार्गेनिंग, सौदेबाजी

Slide 4/6



बार्गेनिंग रिकल सोबत आवश्यक असते
आपली बार्गेनिंग क्षमता वाढवणे.

बार्गेनिंग क्षमता किंवा बार्गेनिंग पॉवर म्हणजे काय?
जो जास्त गरजवंत त्याची बार्गेनिंग क्षमता
आपोआपच कमी होत असते.

अशावेळी जर आपण जास्त गरज दाखवली
तर आपण आपोआपच पिछाडीवर जातो.

हा एकमेकांना जोखण्याचा खेळ आहे. म्हणूनच यात
जास्तीत जास्त कौशल्य प्राप्त करणे आवश्यक असते.

बार्गेनिंग, सौदेबाजी

Slide 5/6



बार्गेनिंग करताना

कुठे थांबायचं, कुठे हो म्हणायचं, कुठपर्यंत नाही म्हणायचं,
कधी वरचढ व्हायचं, कधी माघार घ्यायची
या गोष्टी कळाल्या पाहिजेत.

यात हटवादीपणा चालत नाही.

काहीही झालं तर शेवटी

व्यवहार पूर्ण कारण्यालाच प्राधान्य असतं.

हड्डाला पेटून व्यवहार तोडण्याला बार्गेनिंग म्हणत नाही.

बार्गेनिंग, सौदेबाजी

Slide 6/6



बार्गेनिंग करताना चेहऱ्यावर कधीही
त्रासदायक भाव नसावेत, किंवा मख्खपणा नसावा.
अशाने समोरचा, तुम्ही व्यवहारास इच्छुक नाहीत
असा अर्थ काढू शकतो.

हसतमुख चेहऱ्याने केलेली बार्गेनिंग
यशस्वी ठरण्याचे प्रमाण जास्त असते.