

PROFESSIONAL SAVDODA MUVAFFAQIYATLI MUZOKARALAR TASNIFI

Maksudov Mashxurbek
Xalqaro Nordik universiteti
Ta'lim sifatini rivojlantirish bo'limi boshlig'i
ORCID:0000-0001-6408-2402
m.maksudov@nordicuniversity.org

Habibjonov Usmonjon Sherzodjon o'g'li
Xalqaro Nordik universiteti
habibjonovusmonjon9@gmail.com
(ORCID 0009-0005-6345-483X)

Annotatsiya

Ushbu tadqiqot “Professional savdoda muvaffaqiyatli muzokaralar tasnifi” mavzusini o’rganadi va savdo sohasida muzokaralar jarayonining ahamiyatini ta’kidlaydi. Muzokaralar, professional savdo faoliyatining ajralmas qismi bo’lib, ularning muvaffaqiyati ko’plab omillarga bog’liq. Tadqiqotda muzokaralarning asosiy turlari, ularning strategiyalari va usullari, shuningdek, muvaffaqiyatli muzokaralar uchun zarur bo’lgan psixologik va kommunikativ ko’nikmalar keltiriladi. Shuningdek, tadqiqotda zamonaviy texnologiyalar va raqamli vositalarning muzokara jarayoniga ta’siri ham ko’rib chiqiladi. Ushbu tadqiqot natijalari professional savdo mutaxassislari uchun amaliy tavsiyalarni ishlab chiqishga yordam beradi va muzokara jarayonini yanada samarali o’tkazish imkoniyatlarini ochib beradi.

Kalit so’zlar: Professional savdo, muzokara, ishlab chiqarish, iqtisodiy o’sish, makroiqtisodiy siyosat.

Professional savdoda muvaffaqiyatli muzokaralar strategik jarayonni o’z ichiga olib, bunda ikkala tomon ham o’zaro manfaatli kelishuvga erishishni maqsad qiladi. Ushbu jarayonlar puxta tayyorgarlikdan boshlanib, bu mijozning ehtiyojlari va motivlarini tushunish, shuningdek, o’z maqsadlarini aniq tushunishni o’z ichiga oladi. Samarali muloqot juda muhim; faol tinglash savdo bo’yicha mutaxassislarga og’riqli nuqtalarni aniqlash va shunga mos ravishda o’z takliflarini moslashtirish imkonini beradi. Muloqot o’rnatish ishonchni kuchaytiradi va potentsial e’tirozlarni boshqarishni osonlashtiradi. Muzokaralar mahsulot yoki xizmat taqdim etayotgan

foydani ta'kidlab, shunchaki narx bo'yicha muzokaralar o'rniga qiymat yaratishga qaratilishi kerak. Moslashuvchanlik ham muhim; shartlarni o'zgartirishga tayyor bo'lish g'alaba qozonish natijasiga olib kelishi mumkin. Nihoyat, har ikki tomon erishilgan kelishuvdan mamnun bo'lishini ta'minlash uchun muzokaralarni yakunlash bosqichini o'ylangan holda qo'llash kerak. Ushbu yaxlit yondashuv nafaqat savdoni ta'minlaydi, balki uzoq muddatli munosabatlarni ham rivojlantiradi.

Professional savdo bo'yicha muvaffaqiyatli muzokaralar strategik rejalashtirish, mijozlar ehtiyojlarini tushunish va munosabatlarni o'rnatish bilan tavsiflangan boy tarixga ega. E'tiborga molik misollardan biri, IBM tomonidan 1980-yillarda oddiy mexanik texnologiyalardan dasturiy ta'minot yechimlarga o'tganda qo'llangan muzokaralar taktikasidir. Kompaniya mijozlar talablarini chuqur tushunishga e'tibor qaratdi, bu esa ularga o'z takliflarini samarali tarzda moslashtirish imkonini berdi. Yana bir muhim holat Procter & Gamble (P&G) tomonidan chakana sotuvchilar bilan hamkorlikda qo'llaniladigan muzokaralar strategiyasidir. P&G umumiy tushunchalar va birgalikda marketing sa'y-harakatlari orqali har ikki tomon ham foyda keltiradigan uzoq muddatli munosabatlarni qo'llab-quvvatlovchi hamkorlik yondashuvlaridan foydalangan. Bundan tashqari, Stiv Jobsning Apple'dagi muzokara usullari afsonaviydir. U ko'pincha yetkazib beruvchilar bilan qulay shartlarni muzokaralar olib borishda, mijozlar uchun qiymat yaratishni alohida ta'kidlagan.

Professional savdoda muvaffaqiyatli muzokaralar olib borishning bir necha asosiy tamoyillar va strategiyalari mavjud. Bular qo'yidagicha:

— **Professional tayyorgarlik va tadqiqot:** Muvaffaqiyatli muzokaralar asosiy masala muhokamsidan ancha oldin boshlanadi. Tayyorgarlik mijoz, ularning ehtiyojlari va bozor sharoitlari haqida tegishli ma'lumotlarni to'plashni o'z ichiga oladi. Garvard Business Review tomonidan o'tkazilgan tadqiqotga ko'ra, muvaffaqiyatli muzokarachilarning 70 foizi muzokaralarga tayyorgarlik ko'rish uchun katta vaqt sarflaydi, bu o'z maqsadlarini va boshqa tomonning maqsadlarini tushunishni o'z ichiga oladi. Tadqiqot quyidagilarni o'z ichiga olishi kerak:

- *Mijoz ehtiyojlarini tushunish*: mijoz nimani qadrlashini bilish sizning taklifingizni samarali tarzda moslashtirishga yordam beradi. HubSpot so'rovi shuni ko'rsatdiki, xaridorlarning 69 foizi sotuvchilar o'z ehtiyojlarini tushunishlarini xohlashadi.

- *Bozor tahlili*: Sanoat tendentsiyalari va raqobatchilar takliflarini tushunish muzokaralar davomida foyda keltirishi mumkin. Misol uchun, agar mahsulotingiz raqobatchilar tomonidan taqdim etilmagan o'ziga xos xususiyatlarga ega ekanligini bilsangiz, buni muhokama paytida ta'kidlashingiz mumkin.

— **Munosabatlar va ishonchni shakllantirish**: Savdo bo'yicha muzokaralarda mijozlar bilan ijobiy munosabatlar o'rnatish juda muhimdir. Journal of Personal Selling & Sales Management jurnalida chop etilgan tadqiqotga ko'ra, ishonch muzokaralar natijalariga sezilarli darajada ta'sir qiladi; munosabatlarni o'rnatadigan muzokarachilar o'zaro manfaatli kelishuvlarga erishish ehtimoli ko'proq. O'zaro munosabatlarni rivojlantirish strategiyalari quyidagilarni o'z ichiga oladi:

- *Faol tinglash*: Faol tinglash mijozlarga ularning fikrlari va tanlovlarini qadrlayotganingizni ko'rsatadi. Bu yaxshi muloqot va hamkorlikdagi muzokaralar muhitiga olib kelishi mumkin.

- *Empatiya*: Mijozlarning qiyinchiliklariga hamdardlik ko'rsatish ishonchni o'rnatishga yordam beradi. Salesforce hisoboti shuni ko'rsatadiki, mijozlarning 84 foizi o'z biznesida g'alaba qozonish uchun raqam emas, balki shaxs sifatida munosabatda bo'lish juda muhimligini aytishadi.

— **Aniq muloqot**: Muzokaralar jarayonida samarali muloqot muhim ahamiyatga ega. Aniqlik tushunmovchiliklarning oldini olishga yordam beradi va barcha tomonlar bir maqsadda bo'lishini ta'minlaydi. Aniq muloqotning asosiy jihatlariga quyidagilar kiradi:

- *Artikulyatsiya qiymat takliflari*: Sizning mahsulotingiz yoki xizmatigingiz mijozning ehtiyojlariga qanday javob berishini va qiymat berishini aniq tushuntiring. McKinsey & Company tadqiqotiga ko'ra, aniq qiymat takliflarini ifodalagan kompaniyalar savdo ko'rsatkichlarini 20% gacha oshiradi.

— **Moslashuvchanlik:** Muzokaralar ko'pincha moslashuvchanlikni talab qiladi, chunki vaziyat o'zgarishi yoki munozaralar davomida yangi ma'lumotlar paydo bo'ladi. Moslashuvchan bo'lish savdo bo'yicha mutaxassislariga mijozlar tomonidan ko'tarilgan kutilmagan muammolar yoki e'tirozlarga samarali javob berishga imkon beradi. Zenger/Folkman tadqiqotiga ko'ra, moslashish qobiliyatini namoyish etuvchi rahbarlar o'z jamoalari tomonidan samaraliroq deb qabul qilinadi, bu esa muzokaralar natijalarini ham yaxshilaydi. Moslashuvchanlikni saqlash strategiyalari quyidagilarni o'z ichiga oladi:

- *Muqobil yechimlar:* Agar dastlabki takliflar rad etilsa, muqobil takliflar yoki yechimlarga tayyor bo'ling. Bu hali ham ijobiy natijaga erishish uchun hamkorlik qilishga tayyorligini ko'rsatadi.

- *Fikr-mulohazalarni tinglash:* muzokaralar davomida fikr-mulohazalarni faol ravishda izlang va mijozning javoblari asosida yondashuvingizni o'zgartirishga tayyor bo'ling.

— **Yakunlash bosqichi:** Professional savdoda muvaffaqiyatli muzokaralarning yakuniy bosqichi juda muhim, chunki tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, ushbu bosqichda yopilishning samarasiz usullari tufayli savdo imkoniyatlarining taxminan 30% pasayadi. Professional muzokarachilar turli xil strategiyalardan foydalanib, eng yaxshi ishlaydigan sotuvchilarning 60 foizi samarali yakunlangan muzokaralardan samarali foydalanadilar, bu esa taqdim etilayotgan loyiha yoki maxsulotlarini sotib olishga tayyorligini va ularni keyingi qadamlar sari hamkorlik qilishlarini ifodalaydi. Bundan tashqari, muvaffaqiyatli muzokaralardan so'ng keyingi aloqa mijozlarni ushlab turishni 50% ga yaxshilashi ko'rsatildi, bu bitim tuzilgandan keyin ham munosabatlarni saqlab qolish muhimligini ta'kidlaydi. Umuman olganda, yopilish bosqichini o'zlashtirish savdo muvaffaqiyati va daromad olishiga sezilarli ta'sir ko'rsatishi mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:

1. Maksudov, M. (2024). XALQARO SAVDO PALATASI (XSP) VA XALQARO BOJ TASHKILOTI (XBT). Nordic_Press, 3(0003).
2. Khusanova, G. (2024). PROFESSIONAL SAVDODA SOTISH JARAYONLARINING BOSQICHLARI TASNIFI. Nordic_Press, 3(0003).
3. Sherzodjon o'g'li, H. U. (2025). THE ROLE OF AGRICULTURE IN THE DEVELOPMENT OF THE EXPORT POTENTIAL OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN. ОБРАЗОВАНИЕ НАУКА И ИННОВАЦИОННЫЕ ИДЕИ В МИРЕ, 63(4), 354-361.
4. Khusanova, G. (2024). PROFESSIONAL SAVDODAGI UMUMIY KOMMUNIKATSIYA TURLARI VA MOHIYATI. Nordic_Press, 3(0003).
5. Khusanova, G. (2024). TOVAR AKSIYALARI TURLARI VA UMUMIY TAVSIFI. Nordic_Press, 3(0003).
6. Maksudov, M. (2025). XALQARO MEHNAT TAQSIMOTI VA ULARGA TA'SIR ETUVCHI OMILLAR TAVSIFI. Nordic_Press, 6(0006).
7. Khusanova, G. (2024). MOTIVATSION SOTISH JARAYONINING UMUMIY TAVSIFI. Nordic_Press, 3(0003).
8. Sherzodjon o'g'li, H. U. (2025). IMPACT OF WORLD BANK PROJECTS ON THE DEVELOPMENT OF THE COUNTRY'S INDUSTRY. ОБРАЗОВАНИЕ НАУКА И ИННОВАЦИОННЫЕ ИДЕИ В МИРЕ, 63(4), 345-353.
9. Khusanova, G. (2024). SALOHİYATLI MIJOZLAR BILAN ISHLASH BOSQICHLARI TAHLILI. Nordic_Press, 3(0003).
10. Khusanova, G. (2024). SAVDO AMALIYOTINI AMALGA OSHIRISHDA AXBOROTNING O'RNI. Nordic_Press, 3(0003).
11. Sherzodjon o'g'li, H. U. (2025). THE MAIN DIRECTIONS OF CHINA'S "ONE BELT-ONE ROAD" PROJECT AND THE IMPORTANCE OF UZBEKISTAN'S PARTICIPATION. ОБРАЗОВАНИЕ НАУКА И ИННОВАЦИОННЫЕ ИДЕИ В МИРЕ, 63(4), 335-344.
12. Sherzodjon o'g'li, H. U. (2025). POSSIBILITIES OF USING CHINESE EXPERIENCE IN COMBATING POVERTY IN UZBEKISTAN. ОБРАЗОВАНИЕ НАУКА И ИННОВАЦИОННЫЕ ИДЕИ В МИРЕ, 63(4), 362-370.