

تكوين علاقات إستراتيجية وصونها



تتمكنُ الشركات التي تجعل التفاوضَ التعاونيَّ مقدرةً جوهريَّةً لديها من تكوين علاقات إستراتيجيةٍ إيجابيةٍ مُتبادلة النفع بينها وبين الشركات الأخرى، والمُوردين، والشركاء في المشروعات المشتركة، والشركات التي جرى ضمُّها حديثاً، حتى الأنداد المنافسين.

تبين مقالات هذا القسم من الكتاب ما الذي يجب البحث عنه في الشريك الإستراتيجي المناسب، وما أسلوبُ تحديد بنود التحالف وشروطه بحيث يخدم احتياجات وأولويات الطرفين في آن. وهناك مقالات مختارة تقدم اقتراحات للمديرين حول الجانب الآخر من معادلة الشراكة الإستراتيجية: هؤلاء الذين تتلقى شركاتهم عرضاً من شركةٍ أخرى لتكوين تحالفٍ معها. فلكي يجري اختيارُك بصفتك شريكاً إستراتيجياً، تحتاج إلى تقديم اقتراح مُعدّ ببراعة مع تأطير نتائج الصفقة في بنود إيجابية.

يجب على طرفي التحالف - فور تكوينه - العملُ على إدارة العلاقة بينهما على أساس يوميٍّ. وعندما تُضمَّن كلتا الشركتين المُتحالفتين التفاوضَ التعاونيَّ في نظامها الإداري، يصبح صونُ العلاقات الإستراتيجية واستدامتها أمراً أكثر سهولة.