

دوره اصول و فنون مذاکره

توضیحات و معرفی دوره:

مذاکره، راهی برای رسیدن به چیزهایی است که در زندگی می‌خواهید به آنها دست یابید. مهارتهایی که به شما کمک می‌کند، در روابط خود با سایر انسان‌ها بتوانید از حقوق خود دفاع کنید یا منفعی را به دست آورید. مذاکره؛ فرایندی است که طی آن افراد با تعامل با یکدیگر می‌توانند در مورد موضوعات مورد اختلاف، به تفاهم برسند. مذاکره یک تعامل هدفگرا است؛ که با اولویت بندی خواسته‌ها و نیازها همراه می‌شود و با تبادل امتیازات بین طرفین پایان می‌پذیرد. مذاکره، این امکان را برای شما فراهم می‌آورد تا با تعامل با سایرین، منافع خود را به حداکثر برسانید. لازم‌ه داشتن یک مذاکره حرفه ای و رضایتمند، دانستن اصول، اقدامات، تکنیکها و ترفندهاست که در این دوره به این امور خواهیم پرداخت.

سرفصل های دوره:

- مذاکره چیست انواع مذاکره
- مراحل مذاکره
- چگونه می‌توانیم خود را برای مذاکره آماده کنیم
- اطلاعات و داده‌ها
- تجربه‌های شخصی
- شناخت حریف
- دوست مشترک
- تهیه فهرست نهایی
- پیش بینی تاکتیک‌های طرف مقابل
- اتخاذ استراتژی‌های محوری
- پیش جلسه
- در نظر گرفتن جنسیت
- با چه کسانی مذاکره می‌کنیم؟
- ایجاد برنامه پیش از مذاکره
- آماده کردن تیم مذاکره
- نوع پوشش و لباس
- استقرار





- چه چیزی به همراه داشته باشیم
- شروع جلسه
- چگونه گوش دهیم
- تکنیک‌های موثر گوش دادن
- تقویت‌های کلامی
- انعطاف‌پذیری در مواضع
- روشن کردن ابهام‌ها
- شناسایی موارد مورد اختلاف
- ارائه پیشنهاد
- توهین نکنید
- صداقتان را بلند نکنید
- مواجهه با مواقع حساس
- فوران احساسات
- ابراز علاقه‌مندی
- برخورد با دلسردی‌ها
- تعامل و راه چگونه می‌توانیم رفتار و تعاملات حریف را حدس بزنیم؟
- پایان مذاکره: تکنیک‌های جمع بندی مذاکره

نام استاد و رزومه:

- دکتر حسن پولادی
- دکترای مدیریت تحقیق در عملیات دانشگاه علامه طباطبایی
- درجه C شایستگی مدیریت اتحادیه اروپا
- مدرس دوره های مذاکره و مدیریت جلسات ، مدیریت زمان و....

مشخصات دوره:

نوع دوره : مجازی + پشتیبانی آنلاین

زمان برگزاری : بدون محدودیت زمانی (قابل دسترس در تمام ساعات شبانه روز) به مدت ۲ ماه

مدت دوره : معادل ۱۶ ساعت

مکان برگزاری : بدون محدودیت مکانی