

دوره آموزشی یک روزه اصول و فنون مذاکرات

پنجشنبه ۲۱ دی ۱۳۹۶ - از ساعت ۸:۳۰ الی ۱۶:۳۰

محل برگزاری: تهران (نشانی دقیق محل برگزاری هر دوره روز قبل از برگزاری دوره به اطلاع شرکت کنندگان محترم خواهد رسید.)

شرح دوره

در دنیای تجارت موفقیت از آن کسانی است که اهداف روشن و بلندپروازانه‌ای برای خود و سازمان خود در نظر گرفته‌اند و توان متقاعد ساختن دیگران برای همراه شدن با آنها و هموار کردن مسیر را دارند. مذاکرات فرآیندی برای متقاعد ساختن دیگران برای نیل به چنین اهدافی است. مذاکرات برخلاف تصور عده‌ای، مجموعه‌ای است از فنون و مهارت‌ها که قابل آموزش و یادگیری بوده و به مدیران و بازرگانان این امکان را می‌دهد تا از فرصت‌های بوجود آمده نهایت استفاده را ببرند.

دوره آموزش اصول و فنون مذاکرات دوره‌ای کاملاً عملی و کارگاهی بوده و متناسب با نیازهای کسانی طراحی شده است که در زندگی حرفه‌ای خود با مذاکرات سروکار دارند.

مخاطبان دوره

مدیران عامل و ارشد شرکت‌ها و سازمان‌ها
مدیران میانی و عملیاتی
مدیران و صاحبان کسب و کارهای مختلف

اهداف دوره

آشنایی با اصول و فنون مذاکره برای ایجاد ارتباط مؤثرتر
توسعه و ارتقاء مهارت‌های مذاکره در شرکت کنندگان
دریافت نکات کلیدی و کاربردی برای انجام مذاکرات بهتر

مدرس دوره

آقای دکتر نسیمی

دارای مدرک دکتری DBA از دانشگاه نیس فرانسه

تدریس اصول و فنون مذاکرات در دانشگاه تهران و دیگر دانشگاه‌ها و مؤسسات آموزش عالی کشور و هم‌چنین تدریس مدیریت تحول، مدیریت استراتژیک و بازاریابی

تدریس در دانشگاه UMEF سوئیس و مدرسه کسب و کار ماستریخت

MSM هلند

دارای سمت‌های ارشد اجرایی در شرکت‌های داخلی و بین‌المللی حوزه

نفت و گاز و انرژی و سرمایه‌گذاری

مؤلف چندین کتاب و مقاله در حوزه استراتژی انرژی

مدیر پروژه‌های برنامه‌های استراتژیک

رئوس مطالب دوره

مقدمه‌ای بر فرآیند مذاکرات:

- معرفی مذاکره کنندگان
- تعریف مذاکره
- روشهای اصلی مذاکره
- دلایل اصلی شکست مذاکرات

پنج روش اصلی مذاکره

۱. مصالحه

۲. چانه زنی

۳. تهدید

۴. احساسات و عواطف

۵. دلایل منطقی

شش مرحله اصلی مذاکره

۱. مرحله آماده سازی و برنامه ریزی

۲. مرحله آغاز مذاکرات

۳. مرحله آزمون و گمانه زنی

۴. مرحله آغاز حرکت و امتیاز گیری و امتیاز دهی

۵. مرحله نتیجه گیری و توافقات

۶. مرحله بازنگری و ارزیابی مذاکرات

بیست و هفت تکنیک مورد استفاده در مذاکرات

۱. تکنیک قیاسی

۲. تکنیک تکرار

۳. تکنیک سکوت

۴. تکنیک تعویق انداختن جلسات و تاخیر

۵. تکنیک پرسش

۶. تکنیک مرحله به مرحله

۷. تکنیک انتقال مسئولیت به طرف مقابل و

۸. ...

سناریوها و کارگاه‌های مذاکره

متناسب با مطالب مطرح شده، سناریوهای مختلفی به شرکت کنندگان

ارائه می‌شود و از آنان خواسته می‌شود بصورت عملیاتی و با توجه به

آنچه که در دوره آموخته‌اند مسائل پیش رو را حل نمایند.

در صورت نیاز می‌توانید با شماره ۴۷۶ ۳۰ ۶۶۰ - ۰۲۱ تماس بگیرید.

برای ثبت نام، صفحه دوم را ملاحظه فرمایید.

شرایط و روش ثبت نام در دوره آموزشی یک روزه اصول و فنون مذاکرات (۲۱ دی ۱۳۹۶)

هزینه ثبت نام	۲۷۰،۰۰۰ تومان (شامل شرکت در دوره، جزوه، پذیرایی ناهار و میان وعده و گواهی حضور در دوره)
روش پرداخت	قابل واریز به شماره حساب ۱-۱۱۶۷۵۶۷۹-۸۰۰۰-۲۵۷ یا شماره کارت ۵۰۲۲۲۹۱۰۳۶۱۵۹۷۷۸ بانک پاسارگاد (شبا: ۰۱۱۶۷۵۶۷۹۱۰۳۶۱۵۹۷۷۸) در وجه آقای مجید امیدوار، مدیر سایت راهکار مدیریت
تخفیف گروهی	۴-۶ نفر: ۱۰ درصد ؛ ۷-۱۰ نفر: ۱۵ درصد ؛ بیش از ۱۰ نفر: ۲۰ درصد
شرایط انصراف یا عدم حضور در دوره	۱- پس از واریز وجه، در صورت اعلام انصراف از شرکت دوره تا ۳ روز پیش از تاریخ دوره، مبلغ واریز شده با کسر ۱۰ درصد بازگردانده می شود. در غیر این صورت، ثبت نام قطعی تلقی می شود و هیچ مبلغی بازگردانده نخواهد شد. ۲- در صورت عدم حضور در دوره، هیچ مبلغی بازگردانده نخواهد شد و هم چنین گواهی حضور در دوره ارائه نمی شود.
شرایط ثبت نام قطعی	۱- ثبت نام قطعی منوط به پرداخت هزینه ثبت نام (حداقل ۲۴ ساعت پیش از برگزاری دوره) است. ۲- با توجه به محدود بودن ظرفیت دوره، اولویت با افرادی است که زودتر وجه ثبت نام را پرداخت کرده باشند. ۳- ارسال فرم ثبت نام به تنهایی و بدون پرداخت، هیچ اولویت و حقی برای رزرو یا شرکت در دوره در بر نخواهد داشت.
روش ثبت نام قطعی	برای ثبت نام قطعی، لطفاً چهار گام زیر را به ترتیب انجام دهید: ۱- واریز یا انتقال هزینه ثبت نام به حساب اعلام شده <u>(قبل از پرداخت، با تماس با راهکار مدیریت، از وجود ظرفیت دوره مطمئن شوید)</u> ۰۲۱ - ۶۶۰۳۰۴۷۶ ۲- چاپ این صفحه، مطالعه همه شرایط آمده در این برگ و تکمیل فرم ثبت نام و امضای آن ۳- چسباندن فیش واریزی یا انتقال روی همین برگ، پایین فرم ثبت نام ۴- ارسال این برگ به ایمیل rahkar90@gmail.com یا تلگرام ۰۹۱۹۶۴۰۷۶۷۲ یا فکس به شماره ۰۶۶۰۶۴۳۹۵ - ۰۲۱ <u>(پس از ارسال به راهکار مدیریت، لطفاً تماس بگیرید و از دریافت آن مطمئن شوید)</u> ۰۲۱ - ۶۶۰۳۰۴۷۶
روش اطلاع رسانی محل دوره	روز قبل از برگزاری دوره، حدود ساعت ۱۱ صبح، یک فایل شامل راهنمایی و کروکی محل برگزاری، به ایمیل شرکت کنندگان ارسال می شود و ارسال آن از طریق پیامک نیز اطلاع داده خواهد شد.

فرم ثبت نام دوره آموزشی یک روزه اصول و فنون مذاکرات (۲۱ دی ۱۳۹۶)

نام و نام خانوادگی	کد ملی
تلفن	فکس
تلفن همراه	
ایمیل شرکت کننده	
ایمیل تخفیف گیرنده	
نام سازمان	
نوع فعالیت سازمان	<input type="checkbox"/> اداری <input type="checkbox"/> تولیدی - صنعتی <input type="checkbox"/> خدماتی <input type="checkbox"/> آموزشی - پژوهشی (سایر:
سمت در سازمان	رشته و مقطع تحصیلی
اینجانب آقای / خانم به عنوان	
شرکت کننده / مسئول ثبت نام دوره، همه شرایط بالا را مطالعه کرده و می پذیرم.	
مهر و امضاء	

محل درج فیش بانکی یا رسید انتقال