

بله بگیر!

Get to YES

کد دوره: ۳۴

عنوان دوره: مذاکره حرفه‌ای (بله بگیر!)

مدت زمان:

۶۸ ساعت

۲۸ ساعت، هفت نیمروز، به صورت حضوری و آنلاین همزمان

بعلاوه ۴۰ ساعت ویدیوی آموزشی تکمیلی

تاریخ پیشنهادی:

پنج‌شنبه‌ها - عصر - از ساعت ۱۵:۰۷ تا ۱۹

از تاریخ ۴ بهمن‌ماه به مدت هفت هفته (به جز روزهای تعطیل)

شرایط فراگیران:

علاقمند به یادگیری و با مشارکت مناسب در دوره

بررسی انگیزه نامه کتبی یا صوتی و پذیرش در مصاحبه

صرف زمان حدود ۵ ساعت در طی هفته برای انجام ۲۰ کاربست

تعداد فراگیران:

حداکثر ۱۲ نفر حضوری (دوره VIP)

به دلیل همراه بودن دوره با تمرین و کاربست و گفتگومحور بودن

تعداد مخاطب دوره محدود است.

بهای دوره:

الف - حضوری با دسترسی کامل این دوره و محتوای تکمیلی مجموعاً ۶۰ ساعت <<< ۹,۵ تومان

ب- آنلاین که همزمان با دوره با لینک از طریق گوگل میت به دوره می‌پیوندد <<< ۶,۵ تومان

ج - آفلاین که به صورت بسته آموزشی در حین دوره و بعد اتمام دوره قابل دسترسی است. <<< ۴,۵ تومان

چکیده دوره:

هر فرد در طول روز در حال مذاکره است. زیرا مذاکره گفتگوی مبتنی بر تبادل منافع است و ما بدون گفتگو و بدون تبادل نمی‌توانیم زندگی کنیم. اما مذاکره در کسب‌وکار از اهمیت ویژه‌تری برخوردار است و در نهایت موفقیت یک فرد و سازمان را رقم می‌زند.

مهارت مذاکره یکی از مهارت‌های نرم است که هم مهارت انسانی (ارتباط و نفوذ در افراد) و هم مهارت ادراکی (تفکر و حل مساله) در آن کاربرد دارد. از این‌رو می‌توان آن را یک «برمهارت نرم» نامید. دامنه مهارت‌هایی که در مذاکره معنا پیدا می‌کند بسیار گسترده است اما در این دوره برای موثر کردن مذاکره بر فرآیند مذاکره تاکید می‌شود. شش گام فرآیند مذاکره معرفی شده و در هر گام تکنیک‌های کلیدی معرفی می‌شوند. تمرین‌هایی هم در حین دوره با عنوان «کاربست» مورد استفاده قرار می‌گیرد تا جنبه مهارتی دوره نسبت به دانشی بیشتر شود. کاربست‌هایی هم در بین جلسات دوره معرفی می‌شود و نتایج آن بررسی و تحلیل می‌شود تا محتوای دوره عمیق‌سازی شود. از مواد آموزشی مکمل مانند فیلم و کلیپ و بازی‌های آموزشی هم برای بهبود یادگیری بهره گرفته می‌شود.

۷ جلسه نیمروزه مضموری

+

۴۰ ساعت ویدیوی تکمیلی

برای

۴ گام فرآیند مذاکره

۲۴ تکنیک اجرایی

۱۵ پوشش ذهنی

۴۰ کاربست

۱۲ بازی آموزشی

تا بارها و بارها
بله بگیر!

«بله بگیر!»

مذاکره حرفه‌ای

Getting to Yes

این دوره برای همه مناسب نیست!

021 88628046
@drRaftari www.arshanik.com



بله بگیر!

Get to YES

۴ گام فرآیند مذاکره، ۲۴ تکنیک اجرایی، ۱۵ پویش ذهنی، ۴۰ کاربست، ۱۲ بازی آموزشی تا بارها و بارها ۱ بله بگیر!

اهداف شناختی (پس از گذراندن این دوره می دانید):

- ✎ با مذاکره آشنا خواهید شد.
- ✎ انواع مذاکره را خواهید شناخت.
- ✎ شش گام اصلی فرآیند مذاکره را می آموزید. ارتباط بین گامها و توالی آن را می شناسید.
- ✎ می آموزید که چرا روشهای مذاکره افراد با یکدیگر متفاوت است.
- ✎ بین مذاکره‌های مختلف توانایی تشخیص خواهید داشت.
- ✎ با فنون و تکنیک‌های کاربردی مذاکره آشنا خواهید شد.
- ✎ می آموزید چگونه مهارتهای مذاکره را در خودتان توسعه دهید.

اهداف رفتاری (پس از گذراندن این دوره می توانید):

- ✎ توانایی اجرای روش‌های مذاکره به عنوان یک مهارت نرم و بهبود رفتار را کسب می کنید.
- ✎ توانایی برای انتقال مفاهیم به دیگران و تمرین و تکرار برای مهارت را به دست می آورید.
- ✎ توانایی تحلیل و ادراک از تصویر کلی از مذاکره به عنوان مجموعه ای از مهارت‌ها را کشف می کنید.

سرفصل مطالب:

الف - فرآیند و فنون مذاکره:

نیمروز	مهارت نرم	هدف یادگیری	سرفصل های اصلی
اول	مذاکره و فرآیند مذاکره	یکی از نقش های مهم یک مدیر، مدیر در نقش مذاکره کننده است. با مذاکره به عنوان یک مهارت نرم آشنا خواهند شد و شرایط به کارگیری مذاکره را کشف خواهند کرد.	✎ مفاهیم، مبانی و تعاریف ✎ جایگاه مذاکره در مهارتهای نرم ✎ معرفی مهارتها ✎ فرآیند مذاکره و گامها
دوم	گام اول: آماده سازی	مذاکره هم یک فرآیند است که ورودی هایی را از طریق فعالیت هایی به خروجی ها تبدیل می کند. این ورودی و فرآیند و خروجی با توجه به نوع مذاکره قابل تعریف هستند. در این جلسه با فرآیند مذاکره آشنا می شوند.	✎ انواع مذاکره ✎ لنگر ✎ منافع و مواضع ✎ ابزارهای آمادگی
سوم	گام دوم: فضا سازی	مذاکره هم یک نوع ارتباط است و ارتباط در یک کلمه یک «فضا» است. ایجاد فضای مذاکره نیاز به تمرین و مهارت دارد. اگر فضا سازی مناسب انجام شود روند ادامه مذاکره به	✎ معرفی و معارفه ✎ یخ شکنی ✎ صمیمیت ✎ سنتیمنت و گرایش هیجانی



بله بگیر!

Get to YES

شروع مذاکره تاتولوژی	خوبی پیش خواهد رفت و برعکس در صورتی که مذاکره فضا نداشته باشد با موانع جدی مواجه می شویم.		
ابزارهای شناخت مودالیتها تیپهای تبادل نظر تلهها (طرحوارهها) فرهنگ	مخاطب شناسی از ابتدا تا انتهای مذاکره مورد استفاده است و هر گام مذاکره به مخاطب شناسی نیاز دارد. سبک و فنون مذاکره و شیوه متقاعدسازی به مخاطب و نیاز و ویژگی های او بستگی دارد.	گام سوم: مخاطب شناسی	چهارم
الگوهای رفتاری چهار مهارت بهبود سبک مذاکره مدل مدیریت تعارض بازی تعیین سبک تعارض	سبک مورد استفاده در مذاکره و شیوه تعیین سبکی که انتخاب می شود یک موضوع اقتضایی است. سبک شناسی هم برای تعیین سبک خود کاربرد دارد و هم آشنایی با سبک طرف مذاکره که به روان شدن مذاکره می انجامد.	گام چهارم: سبک شناسی	پنجم
بازی نقش ضرورت و اهمیت تأثیرگذاری و متقاعدسازی در کسب و کار مفاهیم، مبانی و تعاریف رویکردهای تأثیرگذاری و متقاعدسازی از منظر روانشناسی اجتماعی ابزارها و تکنیکهای تأثیرگذاری و متقاعدسازی (راپور و توریگ) هفت تکنیک نفوذ	یکی از نقش های مهم یک مدیر، مدیر در نقش مذاکره کننده است. چگونگی استفاده از استراتژی اثرگذار، چگونگی شناسایی و استفاده از تاکتیک های مذاکره موثر، انطباق سبک ارتباطات خود در مدیریت مذاکرات است. لذا لازم است مذاکره کنندگان ضرورت و اهمیت توسعه مهارت های تأثیرگذاری و متقاعدسازی را درک کنند، با تعاریف، مفاهیم و مبانی متقاعدسازی آشنا شوند، رویکردها، ابزارها و تکنیکهای مختلف تأثیرگذاری و متقاعدسازی را بشناسند و بکار گیرند.	گام پنجم: متقاعدسازی و تأثیرگذاری	ششم
اهرمها و تکیه گاه های مذاکره توافق و جمع بندی اجرای توافق مدیریت دعاوی و حفظ آمادگی	مذاکره فقط جلسه مذاکره نیست و یک فرآیند است که پس از نهایی شدن هم ادامه پیدا می کند بنابراین برای ارتباط سازنده و پایدار با طرف مذاکره نهایی سازی انجام پذیرد.	گام ششم: نهایی سازی	هفتم

ب - مهارت های نرم مورد نیاز مذاکره (تکمیلی دوره)

سرفصل های اصلی	هدف یادگیری	مهارت نرم	ردیف
فرآیند ارتباطات ۵ تکنیک ارتباط موثر خطاهای ادراکی	زندگی ما در ارتباطات سپری می شود. در فرآیند ارتباطات، پارازیتها و خطاهای ادراکی مانع ارتباط موثر هستند. با این پارازیتها و روش هایی برای کاهش آن آشنا می شوند.	ارتباط موثر	اول
ساختار ارایه و نکات مهم در ارایه موثر اثر بخشی ارایه	یکی از مهارت های مورد نیاز برای مدیران ارایه توانمندبها و نتایج و عملکردها در قالب یک جلسه یا سخنرانی است. زمان بندی ارایه، ساختار ارایه و فن بیان برخی از موارد کلیدی در ارایه می باشد.	ارایه موثر	دوم

بله بگیر!

Get to YES

<ul style="list-style-type: none"> کاربرد زبان بدن در ارتباط موثر زبان بدن در اعضای مختلف بدن استفاده از زبان بدن در مذاکره 	<ul style="list-style-type: none"> ارتباطات غیرکلامی در ارتباطات انسانی سهم مهمتری از ارتباطات کلامی دارند. زبان بدن و ارتباطات غیرکلامی ابزار بهبود ارتباطات است. 	<ul style="list-style-type: none"> زبان بدن در مذاکره 	سوم
<ul style="list-style-type: none"> مدل توماس کیلمن اسبک سنجی تعارض برای افراد عوامل موثر بر شناخت 	<ul style="list-style-type: none"> محیط های کاری به میزان قابل توجهی دارای تعارض هستند و یک مهارت مهم مدیریت این تعارضات است. 	<ul style="list-style-type: none"> مدیریت تعارض در مذاکره 	چهارم
<ul style="list-style-type: none"> بیست مغالطه تمرین شناخت مغالطهها کاربرد تفکر نقاد در مذاکره 	<ul style="list-style-type: none"> تفکر نقاد مهارتی است برای کشف مغالطهها و اینکه در یک مذاکره چه چیزی باورپذیر هست یا نیست و چرا؟ 	<ul style="list-style-type: none"> تفکر نقاد 	پنجم



مدرس دوره: دکتر مهدی رفتاری

- مدیرعامل شرکت آرشانیک آوید و مدرس دانشگاه
- دکترای تخصصی (PhD) مدیریت رفتار از دانشگاه تهران، کارشناس ارشد مدیریت راهبردی از دانشگاه شهید بهشتی و کارشناس مهندسی صنایع از دانشگاه صنعتی امیرکبیر.
- مشاور مدیریت و دارای ۲۵ سال سابقه کار و تدریس مرتبط با سیستم و مدیریت و رفتار.
- مدرس این دوره در مینا، گروه صنعتی بهشهر، مرکز آموزش مدیریت دولتی، آسان، هیات مدیره مفیدراهبر، هیات مدیره هولدینگ دارویی برکت، خانه سازی ایران، رفاه گستر، جامعه حسابداران رسمی، مرکز آموزش انجمن حسابداران خبره ایران، بانک ملی، بیمه ایران و بیش از یکصد شرکت خصوصی.

عضویت در باشگاه YESclub:

بیش از شصت درصد شرکت کنندگان در دوره های پیشین، مدیران عامل و صاحبان کسب و کارها بوده اند. همه افراد در قالب یک باشگاه حضور دارند. این شبکه ارتباطی برای تبادل و مشارکت و تجارت کاربرد خواهد داشت و یک ظرفیت ارتباطی موثر است و علاوه بر شبکه سازی محتوای جدید و به روز شده مربوط به دوره های جدید در اختیار کلیه شرکت کنندگان کدهای قبل هم قرار می گیرد و بدین ترتیب امکان مرور محتواها به صورت رایگان وجود خواهد داشت.

اطلاعات تماس و همراهی:

0912 107 20 65

1000 35 40

drraftari

mehdi.raftari

021 88 62 80 46

drraftari

drraftari

arshanikeh.com

mraftari@gmail.com

drraftari

drraftari

drraftari.com

isohome.ir