



بله بگیر!

Getting to YES

کد دوره: ۳۰۳

عنوان آموزش: مذاکره حرفه‌ای (بله بگیر!)

<p>مدت زمان: ۶۸ ساعت ۲۸ ساعت، هفت نیمروز، به صورت حضوری و آنلاین همزمان بعلاوه ۴۰ ساعت ویدیوی آموزشی تکمیلی</p>	<p>تاریخ پیشنهادی: پنج‌شنبه‌ها - عصر - از ساعت ۱۵:۱۴ تا ۱۹:۱۴ از تاریخ ۲۹ تیرماه</p>
<p>شرایط فراگیران: علاقه‌مند 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</p>	<p>تعداد فراگیران: حداکثر ۲۰ نفر حضوری و ۱۰ نفر آنلاین</p>

بهای دوره: ۷۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (ثبت نام تا یک هفته قبل شروع دوره مشمول ۱۰ درصد تخفیف می‌شود).

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 کسب و کار 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 و هم مهارت ادراکی در آن کاربرد دارد. از این رو می‌توان آن را یک «برمهارت نرم» نامید.

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

اهداف شناختی (فراگیران پس از گذراندن این دوره می‌دانند):

- ☞ با مذاکره آشنا خواهید شد.
- ☞ انواع مذاکره را خواهید شناخت.
- ☞ اصول و فنون مذاکره را می‌آموزید.
- ☞ می‌آموزید که چرا روشهای مذاکره افراد با یکدیگر متفاوت است.
- ☞ بین مذاکره‌های مختلف توانایی تشخیص خواهید داشت.



بله بگیر!

Getting to YES

با فنون و تکنیک‌های کاربردی مذاکره آشنا خواهید شد.
می‌آموزید چگونه مهارت‌های مذاکره را در خودتان توسعه دهید.

اهداف رفتاری (فراگیران پس از گذراندن این دوره می‌توانند):

- توانایی اجرای روش‌های مذاکره به عنوان یک مهارت نرم و بهبود رفتار را کسب می‌کنید.
- توانایی برای انتقال مفاهیم به دیگران و تمرین و تکرار برای مهارت را به دست می‌آورید.
- توانایی تحلیل و ادراک از تصویر کلی از مذاکره به عنوان مجموعه‌ای از مهارت‌ها را کشف می‌کنید.

سرفصل مطالب:

الف - فرآیند و فنون مذاکره:

این دوره شامل ۱۲ ساعت (سه جلسه نیم‌روزه است).

نیمروز	مهارت نرم	هدف یادگیری	سرفصل‌های اصلی
اول	مذاکره	یکی از نقش‌های 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 انواع مذاکره جایگاه مذاکره در مهارت‌های نرم معرفی مهارت‌ها
دوم	فرآیند مذاکره	مذاکره هم یک فرآیند است که ورودی‌هایی را از طریق فعالیت‌هایی به خروجی‌ها تبدیل می‌کند. این ورودی و فرآیند و خروجی با توجه به نوع مذاکره قابل تعریف هستند. در این جلسه با فرآیند مذاکره آشنا می‌شوند.	آماده‌سازی برای مذاکره ایجاد فضای مذاکره مخاطب‌شناسی نهایی‌سازی مذاکره
سوم	متقاعدسازی- تأثیرگذاری برای مذاکره	یکی از نقش‌های مهم یک مدیر، مدیر در نقش مذاکره کننده است. چگونگی استفاده از استراتژی اثرگذار، چگونگی شناسایی و استفاده از تاکتیک‌های مذاکره موثر، انطباق سبک ارتباطات خود در مدیریت مذاکرات است. لذا لازم است مذاکره‌کنندگان ضرورت و اهمیت توسعه مهارت‌های 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.	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

بله بگیر!

Getting to YES

ب - مهارت های نرم مورد نیاز مذاکره:

این دوره شامل ۱۲ ساعت (سه جلسه نیمروزه است).

نیمریز	مهارت نرم	هدف یادگیری	سرفصل های اصلی
چهارم	ارتباط موثر	زندگی ما در ارتباطات سپری می شود. در فرآیند ارتباطات، پارازیتها و خطاهای ادراکی مانع ارتباط موثر هستند.	فرآیند ارتباطات ۵ تکنیک ارتباط موثر خطاهای ادراکی
پنجم	ارایه موثر	یکی از مهارتهای مورد نیاز برای مدیران ارایه توانمندیها و نتایج و عملکردها در قالب یک جلسه یا سخنرانی است. زمانبندی ارایه، ساختار ارایه و فن بیان برخی از موارد کلیدی در ارایه می باشد.	ساختار ارایه و نکات مهم در ارایه موثر اثربخشی ارایه
ششم	زبان بدن در مذاکره	ارتباطات غیرکلامی در ارتباطات انسانی سهم مهمتری از ارتباطات کلامی دارند. زبان بدن و ارتباطات غیرکلامی ابزار بهبود ارتباطات است.	کاربرد زبان بدن در ارتباط موثر زبان بدن در اعضای مختلف بدن استفاده از زبان بدن در مذاکره
هفتم	مدیریت تعارض در مذاکره	محیط های کاری به میزان قابل توجهی دارای تعارض هستند و یک مهارت مهم مدیریت این تعارضات است.	مدل توماس کیلمن سبک سنجی تعارض برای افراد عوامل موثر بر شناخت

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 ۲۲ سال سابقه کار و تدریس مرتبط با سیستم و مدیریت و رفتار.
 مدرس این دوره در مینا، گروه صنعتی بهشهر، مرکز آموزش مدیریت دولتی، 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.

اطلاعات تماس و همراهی:

0912 107 20 65

1000 35 40

021 88 62 80 46

drraftari

mraftari@gmail.com

drraftari

drraftari

mehdi.raftari

drraftari

arshanik.com

drraftari

drraftari.com
isohome.ir