

سمینار ۳۰ نکته کلیدی در مذاکره

موضوع دوره:

آشنایی با مهمترین اصول و تکنیکهای جاری در مذاکرات که در دنیای امروزه به وفور کاربرد دارند.

اهداف دوره:

در این دوره سعی شده است که مخاطبان در حداقل زمان با مهمترین اصول و تکنیکهای مذاکره آشنا شوند و بتوانند متوجه کاربرد آنها در مذاکره توسط مخاطب شوند و روش متناسب برخورد را پیشه نمایند.

مخاطبان دوره:

مدیران ارشد، مدیران میانی، سرپرستان و کارشناسان سازمانها

نحوه ی اجرا:

سخنرانی

پاورپوینت

ایفای نقش

منابع علمی دوره:

- ۱- کتاب اصول فنون و هنر مذاکره با نگرش بازار ایران (نوشته محمد حسین غوثی و پرویز درگی)
- ۲- کتاب دامهای مذاکره (نوشته محمد حسین غوثی)
- ۳- کتاب مدل های مذاکره (نوشته محمد حسین غوثی)
- ۴- کتاب مکانیسمهای دفاع روانی (نوشته جروم اس بلکمن)
- ۵- کتاب مغالطات (نوشته علی اصغر خندان)

- مدرس دوره: دکتر محمد حسین غوثی
- مبلغ سرمایه گذاری: ۲۵۰,۰۰۰ تومان
- تاریخ برگزاری دوره: ۱۰ آبان ماه - از ساعت ۱۴ الی ۱۹
- محل برگزاری دوره: هتل المپیک - سالن سیحون
- گواهینامه: گواهینامه رسمی آموزشگاه بازاریازان (ممهور به مهر برجسته، دو زبانه، دارای کد استعلام قابل پیگیری و با امضای رییس انجمن علمی بازاریابی ایران)
- تلفن مشاوره آموزشی و ثبت نام: ۰۲۱-۶۶۰۲۸۴۰۱ / ۰۲۱-۶۶۰۲۸۴۰۵
- نشانی سایت: Marketingschool.ir
- ارتباط از طریق تلگرام: @bazarsazantmba
- صفحه اینستاگرام: @Bazarsazan1