



آموزشگاه بازاریازان
Bazarsazan Marketing School

اصول و فنون مذاکره حرفه ای

(حضوری و آنلاین)





آموزشگاه بازاریازان
Bazarsazan Marketing School

هدف:

اهرم چیست ؟

چگونه شما می توانید اهرم خود را افزایش دهید یا اهرم طرف دیگر را کاهش دهید و منافع و مضرات این گرایشها در همه نوع مذاکرات چیست .
در ارزیابی نقاط قوت و ضعف شما کمک می کند و مهارت های شما را در مدیریت اهرم در همه نوع مذاکره ای بهبود می بخشد .
مذاکره شخصی و همچنین مذاکره حرفه ای
مذاکره کنندگان با هر سطحی از تجربه ، مفاهیمی که با مثال های متنوع نشان داده است را مفید تشخیص خواهند داد.



آموزشگاه بازاریازان
Bazarsazan Marketing School

محتوا:

- تعریف مذاکره
- فرایند مذاکره
- اهداف در مذاکره
- سوالات اساسی در مذاکره
- مفهوم برد-برد در مذاکره
- رفتارهای مطلوب در مذاکره
- رفتارهای نامطلوب در مذاکره
- سبک های مذاکره
- شناخت هزینه و ریسک در مذاکره
- تاکتیک های عمومی و روشهای مقابله با آنها
- شناخت فرد مقابل: رفتاری
- شناخت فرد مقابل: فرهنگی
- شناخت فرد مقابل: فرهنگی
- پیش شرط ها در مذاکره
- شناخت قدرت و روشهای به کارگیری ظاهری آن در مذاکره
- روشهای مقابله با قدرت در مذاکره
- روشهای افزایش قدرت در مذاکره
- روشهای کاهش قدرت طرف مقابل در مذاکره



آموزشگاه بازاریازان
Bazarsazan Marketing School

تاریخ برگزاری:
۲۹ اردیبهشت ماه

مدرس:
استاد فریز طاهری کیا

مدت دوره:
۱۶ ساعت - ۴ جلسه ۴ ساعته

مبلغ سرمایه گذاری:
۲,۲۵۰,۰۰۰ تومان

کارشناس آموزش:
خانم قاسمی