

## دوره جامع اصول و فنون مذاکره

مذاکره فرآیند تشخیص اولویت‌ها، اولویت‌بندی آنها، برنامه‌ریزی برای چانه‌زنی، بحث بر روی آنها و توافق بر سر آنهاست، مذاکره همواره با تبادل امتیازات همراه است؛ امتیازاتی که ممکن است بزرگ، کوچک، مادی، معنوی، مشهود یا نامشهود باشند.

• **مخاطبان:** مدیران و کارشناسان بازاریابی و فروش مدیران و کارشناسان امور قراردادهای و توسعه کار و کسب مدیران و کارشناسان تامین و تدارکات داخلی و خارجی

### • محتوا:

- ۱- تعریف مذاکره
  - ۲- انواع مذاکره (درونی و بیرونی)
  - ۳- انواع نگرش به اخلاق
  - ۴- چرا مذاکره شکل می‌گیرد؟
  - ۵- انواع قدرت و نیاز در مذاکره
  - ۶- چگونه در مذاکره برد-برد ایجاد کنیم (تشریح فرمول منافع بر نیازها)
  - ۷- عوامل موثر بر مذاکره (احساس، منطق و فضیلت)
  - ۸- تشریح عوامل احساسی موثر بر مذاکره (مدل چپالدینی)
  - ۹- تشریح عوامل منطقی موثر بر مذاکره (مدل بازارهای تجاری و صنعتی)
  - ۱۰- مدل‌های مذاکره‌ای (اثبات گرایانه و حل مسئله)
  - ۱۱- تشریح تکنیک‌های اثبات گرایانه
  - ۱۲- تشریح الزامات مدل حل مسئله (شناخت مسئله، ایجاد روابط انسانی و جدا کردن اشخاص از مسئله)
  - ۱۳- تشریح تکنیک‌های گفتاری مستقیم و غیر مستقیم
  - ۱۴- نحوه برخورد با تکنیک‌های گفتاری مستقیم و برگرداندن آنها به حل مسئله
  - ۱۵- رفتارهای غیر کلامی در مذاکره
  - ۱۵- آداب و باید ها و نبایدهای مذاکره
- **مدرس دوره:** دکتر محمد حسین غوثی
- **مدت دوره:** ۴۰ ساعت آموزش ۱۰ جلسه (از ساعت: ۱۶ الی ۲۰)
- **گواهینامه:** گواهینامه رسمی آموز شگاه بازار سازان (مهمور به مهر برجسته، دو زبانه، دارای کد استعلام قابل پیگیری و با امضای رییس انجمن علمی بازاریابی ایران)
- **تاریخ برگزاری:** ۰۳/ ۱۰/ ۹۸

### • شرایط ثبت نام:

- مبلغ سرمایه گذاری: ۱۶۰۰,۰۰۰ تومان
- ثبت نام گروهی، شامل تخفیف می‌باشد: ۳ تا ۵ نفر: ۵٪ و بیش از ۶ نفر: ۱۰٪- بیشتر از ده نفر، نفر یازدهم رایگان
- پرداخت شهریه به حساب جاری ۸۰۲۵۳۳۸۵۶۱ و شماره کارت ۶۱۰۴۳۳۷۷۲۳۹۱۶۳۹۹
- نزد بانک ملت (جام) شعبه وزارت کار به نام پرویز درگی (آموزشگاه بازاریابان)
- تلفن مشاوره آموزشی و ثبت نام: ۵-۶۶۰۲۸۴۰۱ و ۱۲-۶۶۰۲۸۱۱۱