



دوره اصول و فنون مذاکره

هدف دوره:

شناخت ابعاد مهارت‌های ذهنی و اجرایی یک مذاکره اثربخش و استفاده از آنها در برنامه‌های رایج زندگی حرفه‌ای خود

بعد از اتمام دوره یادگیرندگان قادر خواهند بود:

- ✓ مذاکره را تعریف کرده و انواع آن را شناسایی کنند
- ✓ مراحل گوناگون فرایند مذاکره تشریح کنند
- ✓ از استراتژی‌ها و تاکتیک‌های مذاکره آگاهی پیدا کنند
- ✓ در مذاکرات حضور اثربخشی داشته باشند

عناوین موضوعات :

تعریف مذاکره

تفاوت‌های فردی

ادراکات غلط از مذاکره

مهارت‌های مورد نیاز یک مذاکره‌کننده موفق

تاثیرگذاری و شیوه‌های آن در مذاکره

آمادگی برای مذاکره :

برنامه ریزی مذاکره (مشخص کردن اهداف کلیدی، مشخص کردن اهداف ثانویه، BATNA، مراحل ثانوی،

مدیریت اطلاعات، سازماندهی، مشخص کردن پشتیبانان، آمادگی ذهنی، ارزیابی طرف مقابل، انتخاب

استراتژی)

تدارکات مذاکره (تدارک دستور جلسه، تدارک محیط مناسب)

مهارت‌های مذاکره (ویژگی‌های یک ارتباط موثر، مهارت‌های استفاده از ابزار ارتباطی)

فرآیند مذاکره و هدایت آن :

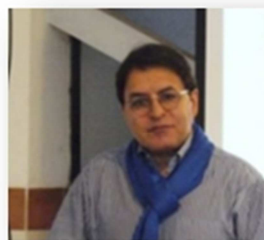
ارزیابی فضای جلسه، جدا سازی فرد از موضوع، ارائه پیشنهاد، پرسش و پاسخ‌ها، تعیین و تقویت موضع خود،

کنار کشیدن یا بهم خوردن مذاکره، هیجانات و مذاکره، افراد مشکل

چگونگی ختم مذاکره



مؤلف و گوینده: دکتر شهرام رحیمی



- لیسانس روانشناسی (۱۳۵۲) تهران
- فوق لیسانس روانشناسی کاربردی - گرایش ارگونومی (۱۳۵۵) ابردین/بریتانیا
- دکترای روانشناسی کاربردی - گرایش سازمانی (۱۳۵۹) ابردین/بریتانیا
- تحقیقات فوق دکترا - قابلیت اعمال روانشناسی کاربردی در کشورهای در حال توسعه (۱۳۶۲) ابردین/بریتانیا

سوابق کاری:

- مدیر آموزش و توسعه: شرکت E.B.S در شهر اکسفورد - انگلستان، (۶۶-۶۲)
- مدیر توسعه منابع انسانی: شرکت M.E.P.A.G در اکسفورد، لندن و بیکرزفیلد- امریکا (۶۸-۶۶)
- مدیر کل منابع انسانی: سازمان N.C.C.S از نهادهای وزارت بهداشت و بهزیستی انگلستان (۷۳-۶۸)
- مدیر کل توسعه: بنیاد C.A.P.T در شهر لندن (۷۶-۷۳)
- مدرس و مشاور مدیریت و روانشناسی سازمانی در ایران از سال ۱۳۷۷
- مدرس سازمان مدیریت صنعتی