



عنوان دوره:

اصول و فنون مذاکره

نوع دوره: آموزش از راه دور (مجازی)

هدف دوره:

یادگیری فنون ارتباطی دیگر امری تخصصی و مربوط به اقشاری خاص از جامعه نیست و هر فردی که به دنبال رشد و ترقی و گذر از موانع و دشواریهای مختلف اجتماعی است، می‌بایست بتواند به درستی با تسلط بر فنون ارتباطات مسیر را هموار نموده و به پیشرفت و موفقیت دست یابد. یکی از مهمترین نوع ارتباطات کلامی و البته غیر کلامی مذاکرات می‌باشد و چون مذاکرات یک فضای ارتباطی منحصر به فرد نسبت به کسب منافع در زندگی امروزه است باید به بهترین شکل ممکن بر آن محاط و مسلط بود.

مدت دوره: ۱۲ ساعت نظری

سرفصل دوره:

فصل	سرفصل	توضیحات
اول	تعاریف	در پایان فصل کاربر با مفاهیم کلی درس آشنا خواهد شد.
دوم	مبانی تحلیل	در پایان فصل کاربر با نوع نشستن و لباس پوشیدن هنگام مذاکره آشنا خواهد شد.
سوم	تحلیل رفتارهای انسانی	در پایان فصل کاربر با تقسیم بندی شخصیت ها هنگام مذاکره آشنا خواهد شد.
چهارم	تحلیل زبان بدن	در پایان فصل کاربر با چگونگی استفاده از حرکات بدن هنگام مذاکره آشنا خواهد شد.
پنجم	تشخیص مذاکره ای	در پایان فصل کاربر با شخصیت های پنجگانه و ویژگی های هریک هنگام مذاکره آشنا خواهد شد.



در پایان فصل کاربر انواع برخوردهای احتمالی هنگام مذاکره آشنا خواهد شد.	برخوردها	نهم
در پایان فصل کاربر با چگونگی اداره جلسه هنگام مذاکره آشنا خواهد شد.	شروع، بسط و پایان مذاکره	هفتم
در پایان فصل کاربر با چگونه سوال و جواب کردن و پاسخ آن ها هنگام مذاکره آشنا خواهد شد.	سوال کردن در مذاکره	هشتم
در پایان فصل کاربر با نحوه ارائه پیشنهاد هنگام مذاکره آشنا خواهد شد.	نحوه ارائه پیشنهاد	نهم
در پایان فصل کاربر با دام های مذاکره ای پیش آمده هنگام مذاکره آشنا خواهد شد.	دام های مذاکره ای	دهم
در پایان فصل کاربر با چگونه امتیاز گرفتن و دادن هنگام مذاکره آشنا خواهد شد.	امتیازات	یازدهم
در پایان فصل کاربر با مذاکرات تلفنی و نحوه ی اداره ی آن آشنا خواهد شد.	مذاکرات تلفنی	دوازدهم
در پایان فصل کاربر با انواع شعارهای مذاکره ای آشنا خواهد شد.	شعارهای مذاکره ای	سیزدهم
در پایان فصل کاربر با انواع جملاتشایع و لازم در مذاکرات آشنا خواهد شد.	جملاتشایع و لازم در مذاکرات	چهاردهم