

دوره مذاکره و تبدیل

شدن به مذاکره
کنندگان حرفه‌ای

مدت زمان
۳۰ ساعت



محمد حسین مهریزدان

معرفی دوره (توضیح مختصر):

بنده معتقد هستم یکی از دلایلی که موجب می‌شود بعضی‌ها موفقیت بیشتری نسبت به دیگران به دست آورند را باید در تبحر آن‌ها در مذاکره جستجو کرد، چرا ؟
چون معتقد هستم زندگی را میتوان به صورت زیر شبیه سازی و تعریف کرد



زندگی همه ما فاصله بین دو تخت است که بر روی یکی به دنیا می آییم و بر روی یکی دیگر از دنیا می رویم و در بین آن ها دائماً ما پای میز مذاکره هستیم و سهم زیادی از موفقیت ما را در زندگی، موفقیت ما در پای میز مذاکره شکل می دهد، قبول دارید؟ شما دائماً در پای میز مذاکره هستید: با پارتنر و شریک زندگی تان با فرزندان تان با غریبه ها و با همکاران و به صورت کلی با تمامی کسانی که در مسیر زندگی در کنار شما قرار می گیرند. پس مذاکرات به صورت کلی نقش بسیار مهمی در زندگی ما دارد و توانایی ما در فراگیری تکنیکهای مذاکره و استفاده از این تکنیکها می تواند به ما در زندگی مان بسیار کمک نماید. برای همین بنده دوره ای را برای شما تدارک و آماده نموده ام که در طی این دوره می توانید به بهترین شکل ممکنه تکنیکهای اصولی این (مذاکره) عامل موفقیت در زندگی تان را فرا بگیرید و در کسب و کار خود و در زندگی خود از آنها استفاده نمایید.



من محمد حسین مهریزدان با سالها تجربه حضور در مذاکرات مختلف تجاری و فروش و تدریس این حوزه مواردی را برای شما آماده نموده‌ام که می‌توانید به بهترین شکل ممکنه با استفاده از این آموزه‌ها برای خود ارتباط‌های قدرتمندتری ایجاد نمایید و در نتیجه بتوانید از منافع بسیاری که مذاکره برای شما ایجاد می‌نماید استفاده نمایید. با سالها تدریس و اشتراک گذاری این دوره با دیگران و به روز رسانی دایمی تکنیک‌ها جدید و ناب مذاکره، این دوره مذاکره برای شما تهیه و تدارک دیده شده است.

من دائما به عنوان یک مذاکره کننده دلایل شکستهای خودم و دیگران را بررسی کرده‌ام و مواردی را به صورت عملیاتی به شما بیان می‌نمایم که واقعا شما را در مدار مذاکرات حرفه‌ای تر خواهد کرد. حال می‌خواهید به عنوان یک مذاکره کننده تجاری، به عنوان یک مدیر کسب و کار و یا مدیران اجرایی و یا حتی به عنوان یک مدیر بازاریابی و فروش توانایی‌های مذاکرات خود را ارتقا دهید، برای تمامی این موارد این دوره و تکنیکها می‌تواند کاربردی و یاری رسان باشد.



با علم بر اینکه برای بعضی از انواع مذاکره شما می‌بایست موارد اصولی آن مذاکرات را به خوبی فرا بگیرید و در دوره های تکمیلی آن‌ها شرکت نمایید

به طور مثال مذاکرات تجاری وابسته به شرکتها و سازمان‌ها و فرهنگ کشورهایی که میخواهید با آن‌ها رابطه ایجاد نمایید متفاوت می‌باشد که این موارد را می‌توانید بر اساس قواعدی که در این دوره مذاکره فرامیگیرید به کار بسته و استفاه نمایید



من محمد حسین مهریزدان با سالها تجربه در زمینه اجرای استراتژی های بازاریابی و برند سازی و مشاوره بازاریابی و فروش به بسیاری از کسب و کارها و همچنین بیش از 100 ها ساعت تدریس در این زمینه. در این دوره، مسیری را برای شما ایجاد می نمایم که می توانید به درست ترین شیوه ممکنه در این مسیر قدم برداشته و بتوانید از مزایا و ارزش‌های این بازار با فعالیت‌های عملی و هزینه های درست استفاده نمایید. سالها تجربه خود را با شما به اشتراک میگذارم تجربه‌ای که با آموزش و برگزاری دوره های آموزشی برای مدیران و سازمان‌های متعددی و همچنین همکاری با سازمان‌ها و فرهنگ‌های مختلف در مسیر بازاریابی به دست آورده‌ام



پیش نیازها

پیش نیاز شماره ۲

دانش اولیه در حوزه
روابط عمومی



پیش نیاز شماره ۳

توانایی تکلم و پذیرش
اولیه



پیش نیاز شماره ۱

علاقه و پشتکار



پیش نیاز شماره ۴

این دوره به صورت
کلی پیش نیاز
خاصی ندارد



مخاطبین دوره

مخاطبین دوره شماره ۱

مدیران ارشد سازمان ها

مخاطبین دوره شماره ۲

مدیران بازاریابی و فروش

مخاطبین دوره شماره ۳

علاقه مندانی که
میخواهند تغییر
شغل داده و یا
مهاجرت نمایند

مخاطبین دوره شماره ۴

صاحبین کسب و کارهای
کوچک و متوسط

مخاطبین دوره شماره ۵

تمامی افرادی که میخواهند
موفقیت بیشتری در زندگی
به دست آورند



اهداف دوره:

به صورت کلی اهداف زیر برای این دوره در نظر گرفته شده است :

- . ارتقاء سطح دانشی افراد برای مذاکره
- . فراگیری و یادگیری تکنیکهای ناب مذاکره
- . ارتقای توانمندیهای شخص در ایجاد و برقراری ارتباط و مدیریت آنها
- . تبدیل شدن به یک مذاکره کننده حرفه‌ای
- . فراگیری هنر قانع کردن دیگران و ایجاد هم راستایی بیشتر
- . توانایی مدیریت زمان و مدیریت جلسات و افزایش فروش و قواعد بازاریابی





جلسات به صورت
حضوری می باشد

۱

۲

این دوره به صورت
۲۵ ساعت تدریس
و ۵ ساعت بازی
گروهی مذاکرات در
نظر گرفته شده

۹

۳

بیش از ۱۰ بازی
مذاکره در آن انجام
خواهد گرفت

این دوره آموزشی در
گروه های حداکثر ۱۵
نفره اجرا میگردد دلیل
آن انجام کارهای
تمرینی و تمرکز بر روی
کل فراگیران است

به محیط باز نیاز است
و تمامی موارد با تمامی
افراد تمرین میگردد



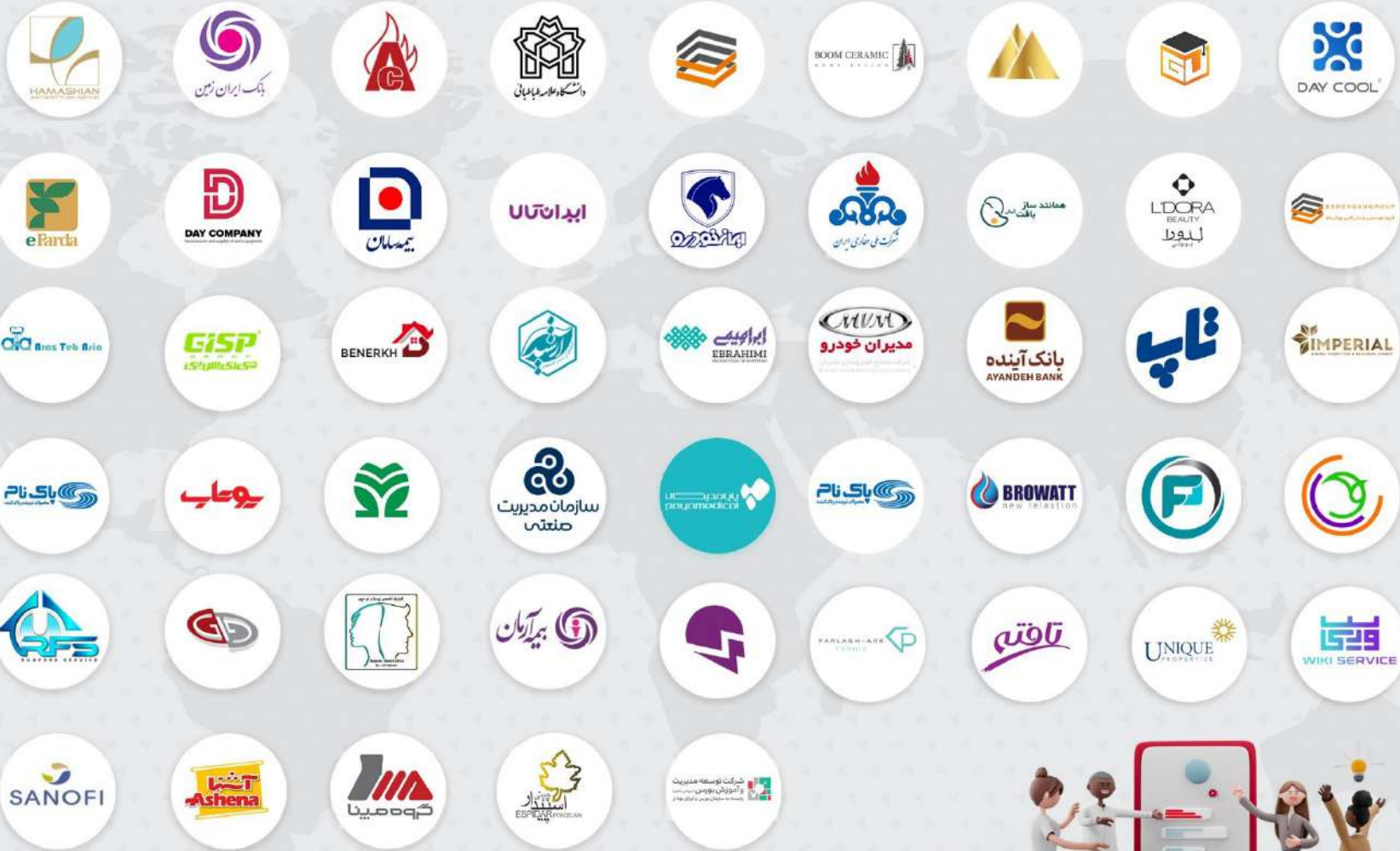
سرفصل‌های دوره:

- امتیاز در مذاکرات چیست
- انواع امتیاز و قوانین امتیاز دهی در مذاکرات
- چگونگی نه گفتن و قواعد اجرایی آن
- مهارت‌های کلامی و نقش آن در موفقیت مذاکرات
- تعهد چیست و چگونه می‌توان از متعهد شدن‌های الکی دوری جست
- داستان گویی در مذاکره
- تکنیک GRIT در مذاکرات

- زبان بدن و نقش آن در مذاکره
- ۲۵ تکنیک طلایی زبان بدن
- مهارت‌های ارتباطی چیست
- ۱۰ تکنیک طلایی افزایش توانمندی‌های ارتباطی
- چگونه بالاترین تاثیر را در طرف مقابل داشته باشیم
- انواع نقش‌ها و ابزارهای کلیدی در مذاکره
- ایجاد اعتماد به نفس در مذاکرات و روش‌های اجرایی آن‌ها
- استراتژی مذاکره و روش‌های اجرایی آن‌ها
- کلیدهای پرسشگری حرفه‌ای
- منافع و انواع منافع در مذاکره
- باید‌ها و نباید‌ها در مذاکرات و دستیابی به منافع مذاکرات
- عوامل ایجاد بن بست مذاکرات
- خروج از بن بست مذاکرات و تکنیک‌ها
- تکنیک BATNA و آلترناتیوهای مذاکره
- مدل ذهنی مذاکره‌کننده و باورها و ارزش‌های و قضاوت‌ها

- تعریف مذاکره و مذاکره چیست؟
- تفاوت مذاکره و مناظره چیست؟
- انواع مذاکره و شناخت هرکدام
- شخصیت‌شناسایی مذاکره‌کنندگان
- قوانین مذاکره بر اساس شخصیت‌شناسایی
- مذاکره با مذاکره‌کنندگان سر سخت
- تعریف مذاکره و مذاکره چیست؟
- نقطه صفر مذاکره
- هدف‌گذاری برای مذاکره
- تعیین و شناخت ذینفعان
- هوش هیجانی چیست
- هویت برند و انواع هویت برند
- نقش هویت برند در موفقیت در مذاکره
- رفتارشناسی مخاطبان و مذاکره‌کنندگان







تهران ، خیابان ولیعصر جنب پل همت بالاتر از توانیر
خیابان سید الشهدا ساختمان ژاکوب پلاک 1 طبقه سوم

0 2 1 - 2 2 0 5 7 3 5 8 _____ 📞

0 2 1 - 2 2 6 5 7 3 6 1 _____ 📞

www.drmehyazdan.com _____ 🌐

pr@impbrand.com _____ ✉️

www.impbrand.com 🌐



www.wintacademy.com 🌐



www.wintseo.com 🌐

