

WORKSHOPS CATALOGUE

Specialized Courses of Project Management and Implementation

کد دوره: GM8

کارگاه آموزشی

اصول و فنون هنر مذاکره



اهداف دوره

- هدف اصلی این کارگاه افزایش مهارت‌ها و دانستنی‌های لازم برای تسلط به مذاکرات حرفه‌ای می‌باشد
- آشنایی با تعاریف مذاکره، مراحل مذاکره، اصول و آداب مذاکره
- انواع نقش‌های مذاکره، انواع و خصوصیات مذاکره‌کنندگان
- نحوه شروع مذاکره، استفاده از عوامل اساسی مذاکره، آشنایی و مقابله با حیل‌های مذاکره‌ای

مخاطبین

- مخاطبین این کارگاه طیف وسیعی را در بر می‌گیرد ولی بطو ویژه مدیران و کارشناسان شرکت‌ها و سازمان‌های صنعتی، تولیدی و بازرگانی می‌تواند باشد.

پیشنیازها

- داشتن مدرک کارشناسی در رشته‌های مختلف دانشگاهی و دانستن زبان انگلیسی در حد درک مطالب بیان شده

خلاصه ای از سیلابس

الف- تعریف مذاکره

- آشنایی با تعریف مذاکره
- آشنایی با کلید واژه‌های مهم مذاکره
- ایجاد یک معیار عینی مورد توافق همه برای شروع بحث

ب- تعریف انواع مذاکره

- آشنا شدن شرکت کنندگان با دو نوع مذاکره خوب و بد
- آشنا شدن شرکت کنندگان با دو نوع مذاکره رسمی و غیررسمی ،
- نقاط قوت و ضعف هر کدام از آنها

پ- تشریح مراحل مذاکره

- آشنایی با سه مرحله پیش مذاکره ، مذاکره و پس مذاکره
- نقاط ترک مذاکره
- تشریح برخی از ورودی‌های مذاکره جهت برگزاری موثر جلسات (اطلاعات، دستورکار پنهان، فشار خاص، ائتلاف، افراد مختار، مانع، موثر، انواع بلوف و ...)

ت- اصول مذاکرات حرفه ای

- آشنایی با چهار اصل مذاکرات حرفه ای
- آشنایی با چگونگی ایجاد روابط انسانی بعنوان شرط اول اجرای مذاکره حرفه ای

- (حذف نقاط تیزگفتار و ایجاد ارتباط بهتر)
- **کارگاه عملی** تعیین بهترین جمله که رابطه انسانی را حفظ می کند.
- آشنایی با تکنیکهای تشخیص منافع به جهت جلوگیری از موضع گیریهای نابجا در مذاکرات
- آشنایی با نحوه رسیدن به نیاز طرف مقابل و درک تفاوت گفتار با ذهنیات
- چگونگی پیدا کردن راه حلهای مختلف و نحوه ارائه آنها
- تشریح چگونگی استفاده از معیارهای عینی در مذاکرات
- **کارگاه عملی** تعیین بهترین جمله مبتنی بر مذاکره اصولی
- جدول مقایسه ای مذاکرات خوب و بد
- تشریح برخی از دامهای مذاکرات

ث- آداب مذاکرات

- آشنایی با نحوه قرار گذاشتن ، حضور و ورود به محل
- نحوه انتخاب محل برای نشستن و انواع نشستن
- تفاوت انواع صندلی ها و میزها با هم
- نحوه پوشش و مواردی که بایستی رعایت شوند
- آداب پذیرایی شدن و پذیرایی کردن
- نحوه حمایت همکار

ج- انواع نقشهای مذاکره

- آشنایی با انواع نقشهایی که در مذاکرات ایفاء می گردند
- چگونگی رعایت اصل تعادل کمی در مذاکرات
- چگونگی رعایت اصل حمایت همکار در مذاکرات
- آشنایی با حيله و ترفند انسان خوب ، انسان بد و نحوه برخورد با این حيله

چ- انواع مذاکره کننده

- آشنایی با خصوصیات مذاکره کنندگان تازه کار ، با تجربه و خیره
- **کارگاه عملی** تعیین سطح مذاکره (تستهای ۱۰۰ و ۳۰ سئوالی)
- رفع سوء تفاهمات در مورد تعریف سنتی مذاکره کننده های با تجربه و خیره

خ- انواع شخصیت مذاکره کنندگان

- آشنایی با خصلتهای افراد ذهنی ، حسی و حرکتی از دیدگاه ENNEAGRAM
- آشنایی با خصلتهای افراد درونگرا و برونگرا
- **کارگاه عملی** تعیین سبک مذاکرات شرکت کنندگان در جهت آشنایی با نقاط قوت و ضعف هر سبک و نحوه برخورد با سبک مخالف در جهت ایجاد تعامل بیشتر

- برگزاری کارگاه عملی تعیین خصلت برونگرایی و درونگرایی

د- نحوه شروع مذاکرات

- نحوه شروع مذاکرات با توجه به شخصیت مقابل
- چگونگی استفاده از سئوالات باز و بسته برای شروع و خاتمه مذاکرات

ذ- استفاده از عوامل اساسی مذاکره

- چگونگی استفاده از تن گفتار برای ابراز مفهوم
- شناخت تن گفتار های مهم در طرف مقابل و ارائه واکنش مناسب به آن
- اصول و قواعد گوش دادن فعال
- نحوه نگاه کردن به جهت انتقال انرژی و دوری از سوء تفاهمات
- چگونگی استفاده و درک صحیح تر مفاهیم در موقعیتهای مختلف

ر- نکات مهم در مذاکرات

- روال منطقی حصول به یک قرارداد از دستور جلسه تا قرارداد
- آشنایی با بایدها و نبایدهای مذاکره جهت کاهش خطاهای ناشی از اشتباهات

ز- فاکتورهایی که یک مذاکره کننده حرفه ای باید داشته باشد

- آشنایی با خصوصیات یک مذاکره کننده حرفه ای و آنچه که باید در خود ایجاد کند

ژ- حيله های مذاكراتی

- آشنایی با ۲۴ حيله مذاكراتی که امکان دارد از سوی طرف مقابل بر علیه ما انجام شود
- نحوه برخورد با حيله های مذاكراتی با تاکید بر این مطلب که در مذاکره اصولی از این حيله ها استفاده نمی شود.

شرکت‌کنندگان در این دوره گواهینامه تکمیل دوره را به زبان انگلیسی از گروه آموزش و تحقیقات دتما دریافت خواهند نمود.



مدت زمان برگزاری

کارگاه آموزشی: ۲ (روزه (۱۶ ساعت)

دریافت فرم ثبت نام: <http://www.detma.ir/Registration.pdf>



مشاورین گروه دتما آمادگی دارند تا در حیطه موضوعات این کارگاه، برای رفع مشکلات و موانع به وجود آمده در پروژه شما نقش مشاور را ایفا نمایند. در صورت تمایل می‌توانید در این خصوص با گروه آموزش و تحقیقات دتما تماس حاصل فرمایید



پس از برگزاری هر کارگاه بسته آموزشی مربوطه شامل فیلم کارگاه، جزوات، CD و... آماده ارائه به علاقه‌مندان می‌باشد. جهت اطلاعات بیشتر به آدرس اینترنتی زیر مراجعه فرمایید:
<http://www.detma.ir/mostanadat.htm>



گروه دتما آمادگی دارد این کارگاه یا دیگر موضوعات مرتبط را به صورت سفارشی (InHouse) و منطبق با حیطه کار سازمان شما در محل شما برگزار نماید. برای کسب اطلاعات بیشتر در این زمینه به آدرس اینترنتی زیر مراجعه فرمایید:
<http://www.detma.ir/sefareshi.htm>



مهندس محمدحسین غوثی

دانش آموخته مدیریت اجرایی - سازمان مدیریت صنعتی

- سابقه مشاوره در مذاکرات بین‌المللی (بیش از ۱۰ سال)
- تجربه برگزاری بیش از ۸۰۰ دوره اصول فنون و هنر مذاکره
- مدرس همکار آقای دکتر حیدری پدر مذاکره ایران
- موسس و مدیرعامل و عضو هیات مدیره کارخانه صنعتی موج اندیشه نوین بسیار از سال ۱۳۸۳ تا بحال
- عضو هیات مدیره گروه صنعتی قالبسازان دنا موج از سال ۱۳۸۶ تا بحال
- مدیر بازرگانی و نماینده مدیریت شرکت صنعتی بقا بسیار تا سال ۱۳۸۳
- مشاوره مذاکرات حرفه ای تجاری از سال ۱۳۷۸

سوابق تدریس:

دوره	مکان برگزاری	دوره	مکان برگزاری	دوره	مکان برگزاری
۱	IMQ	۱	شرکت هولدینگ سیمان اسپندار	۳۵	بیمه البرز
۱۰	اروتوف	۳	پیک برتر	۶	بیمه ایران
۱	مپنا	۱	مرکز انفورماتیک ایران	۶	بانک کشاورزی
۱	بهمن موتور	۱	گروه میهن (بستنی میهن)	۲	بانک سامان
۴	انجمن مدیریت ایران	۱	شرکت اطلس خودرو (کیا موتور)	۱	بیمه نوین
۲	مگاموتور	۱	شرکت رنویارس	۱	سایپا
۱۵۰	سایر دوره ها	۲	شرکت مادیران	۱۰	سایپا یدک
۱	به توتال	۲	سازمان عمران شهرداری تهران	۶	ایران خودرو
۲۰	مرکز آموزش و تحقیقات صنعتی	۱	شرکت نفت پاسارگاد	۳	شرکت ملی نفت ایران
۱	شرکت گاز سوزان	۲	بانک تجارت	۳	شرکت پاکشو
۱	سایپا پیستون	۱	بانک مرکزی	۱	همکاران سیستم
۱	تاپکس	۴	موسسه ماهان	۱	هنکل آلمان
۲	شرکت سپاهان باتری	۱	شرکت داروسازی اکسیر	۱	پیام همشهری

موارد آموزشی :

- ۱- مدرس دوره های فروش و بازاریابی و سنجش رضایت مشتری (CSM) از سال ۱۳۷۸ تا سال ۱۳۸۲
- ۲- مدرس دوره اصول و فنون مذاکره از سال ۱۳۸۲ تا کنون

کتاب علمی :

- ۱- کتاب اصول فنون و هنر مذاکره با نگرش بازار ایران (انتشارات رسا)
- ۳- دام ها و بازیهای مذاکره (در دست ویرایش)

سابقه همکاری با موسسات و سازمانهای آموزشی در زمینه مذاکره:

ردیف	نام موسسه	ردیف	نام موسسه
۱	سازمان مدیریت صنعتی	۹	شرکت ایوازمهر
۲	دانشگاه علوم و فنون مازندران	۱۰	موسسه نوین پارسیان
۳	مرکز آموزش و تحقیقات صنعتی ایران	۱۱	شرکت رادمان
۴	دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	۱۲	انجمن مدیریت ایران
۵	شرکت توسعه مدیریت ایران (سبا)	۱۳	شرکت TUV NORD آلمان
۶	شرکت خدمات علمی صنعتی تهران	۱۴	شرکت توسعه مهندسی بازارگستران آتی (Tmba)
۷	موسسه ماهان	۱۵	شرکت پیشگامان
۸	شرکت تجارت گستران آتا (وستا)		

مسلط به مباحث:

- ۱- فروش و بازار یابی و طراحی برنامه استراتژیک بازاریابی
- ۲- آنالیز ریسک تجاری و مذاکرات مربوطه
- ۳- روشهای جمع آوری داده ها (Data Gathering)
- ۴- سیستم های مدیریت کیفیت و ممیزی ISO 9001-2008
- ۵- سنجش رضایت مشتری
- ۶- مدیریت تحول و مدیریت دانش
- ۷- مدیریت منابع انسانی