

دوره اصول و فنون مذاکره

مذاکره کن، مثل یک حرفه‌ای؛
Negotiate Like a Pro

مروری بر دوره

در دنیای پویای امروز، همه ما با مذاکراتی روبرو هستیم که می‌تواند مسیر زندگی‌مان را تغییر دهد - از قراردادهای روزمره مانند خرید خانه یا مذاکره حقوق در محل کار، گرفته تا اتحادهای تجاری بزرگ که شرکت‌ها را به سطوح جدیدی از موفقیت می‌رساند. اما بدون مهارت‌های درست، این فرصت‌ها اغلب به تنش، توافق‌های ضعیف یا حتی شکست تبدیل می‌شوند. تصور کنید اگر بتوانید با اعتمادبه‌نفس، قراردادهای متنوع را به نفع خود ببندید، اتحادهای استراتژیک ایجاد کنید و روابط تجاری پایداری بسازید. یادگیری فنون مذاکره نه تنها چالش‌ها را به پیروزی تبدیل می‌کند، بلکه دریچه‌ای به رشد شخصی و حرفه‌ای باز می‌کند. دوره "فنون مذاکرات" با رویکرد مثبت‌گرایانه، شما را به سفری الهام‌بخش می‌برد تا این مهارت را به عنوان یک نیروی تحول‌آفرین در زندگی‌تان ببینید.

این دوره با تمرکز بر اصول عملی و استراتژی‌های اثبات‌شده، به شما کمک می‌کند تا مذاکره را به عنوان ابزاری برای پیشبرد مثبت در هر زمینه‌ای ببینید. از مدیریت قراردادهای کوچک در زندگی روزمره تا شکل‌دهی به اتحادهای تجاری بزرگ که می‌تواند کسب‌وکارها را متحول کند. خواهید آموخت چگونه موقعیت‌ها را با دید مثبت ارزیابی کنید، تصمیم‌های هوشمندانه بگیرید و حتی در شرایط پیچیده، به نتایج برد-برد برسید که روابط را تقویت کند. فرقی نمی‌کند در حال بستن یک قرارداد کاری باشید، حل اختلاف در خانواده یا ایجاد شراکت‌های تجاری، این دانش با نگاهی امیدبخش به یادگیری، به شما قدرت می‌دهد تا همیشه رو به جلو حرکت کنید و فرصت‌های جدیدی خلق کنید.

با شرکت در این دوره، نه تنها مهارت‌هایی کسب می‌کنید که بلافاصله زندگی‌تان را غنی‌تر می‌کند، بلکه به یک مذاکره‌کننده الهام‌بخش تبدیل می‌شوید که می‌تواند دیگران را نیز به موفقیت برساند.

آنچه خواهید آموخت: در این دوره، مخاطبان با اصول اساسی تعاملات دوطرفه آشنا می‌شوند و یاد می‌گیرند چگونه موقعیت‌های گفتگوی سازنده را به فرصت‌هایی برای توافق تبدیل کنند. آن‌ها درک عمیقی از فرآیندهای ذهنی خود و دیگران به دست می‌آورند، که به آن‌ها کمک می‌کند تا با نگرش مناسبی وارد بحث‌ها شوند و از پیش‌فرض‌های نادرست دوری کنند.



علاوه بر این، شرکت کنندگان مهارت‌هایی برای تحلیل رفتار و ویژگی‌های فردی طرف مقابل کسب می‌کنند، که این امر به آن‌ها امکان می‌دهد استراتژی‌های مناسبی برای ارتباط مؤثر انتخاب کنند. آن‌ها همچنین با روش‌های عملی و گام‌به‌گام برای هدایت گفتگوها آشنا می‌شوند، تا بتوانند نتایج مطلوب‌تری به دست آورند و روابط پایدارتری بسازند.

در نهایت، مخاطبان یاد می‌گیرند چگونه مراحل پیش از شروع بحث را مدیریت کنند، تصمیم‌های هوشمندانه‌ای بگیرند و از اشتباهات رایج شناختی که می‌تواند به شکست منجر شود، جلوگیری کنند. همه این‌ها برای تبدیل شدن به فردی ماهر در مدیریت تعاملات روزمره و حرفه‌ای.

روش‌های ارزیابی

- حضور و مشارکت فعال در جلسات و تمرین‌ها: ۳۰٪
- ارزیابی عملکرد در مذاکره‌های شبیه‌سازی‌شده: ۳۰٪
- تحلیل مکتوب از یک مذاکره واقعی یا فرضی: ۲۰٪
- آزمون کتبی یا مصاحبه پایانی: ۲۰٪

منابع پیشنهادی مورد استفاده

۱. *Getting to Yes* – Roger Fisher, William Ury

۲. *Essentials of Negotiation* – Roy Lewicki et al

۳. *Difficult Conversations* – Douglas Stone et al

۴. *Negotiation Genius* – Deepak Malhotra, Max H. Bazerman

۵. مقالات Harvard Business Review در حوزه مذاکره



نکات اجرایی

- جلسات باید به صورت کاملاً تعاملی برگزار شوند.
- استاد نقش تسهیلگر را ایفا کرده و گفتگو را هدایت کند.
- از سناریوها و بازی نقش با اطلاعات متفاوت برای گروه‌ها استفاده شود.
- قابل استفاده برای دانشجویان، مدیران، تیم‌های منابع انسانی و فروش.

آنچه در این دوره خواهید آموخت

- آشنایی با مبانی نظری و عملی مذاکره
- شناخت تفاوت‌های میان مواضع، منافع و نتایج در مذاکره
- توسعه مهارت‌های کاربردی در مواجهه‌های واقعی و پیچیده مذاکره
- توانمندسازی برای طراحی استراتژی‌های اثربخش مذاکره در محیط‌های کاری، تجاری و بین‌فردی

سرفصل‌ها

۱- مبانی مذاکره، مدل ذهنی

شرح جلسه: تعریف مذاکره، انواع مذاکره، عناصر اصلی مذاکره
کارگاه پیشنهادی: بازی نقش مذاکره ساده بر سر تقسیم منابع

۲- درک مواضع و منافع

شرح جلسه: تفاوت بین مواضع (positions) و منافع (interests)، مثال‌های واقعی
کارگاه پیشنهادی: کارگاه مذاکره اجاره ملک (اطلاعات متفاوت برای دو گروه)

۳- برنامه‌ریزی و استراتژی مذاکره

شرح جلسه: مدل برنامه‌ریزی ۷ مرحله‌ای، تحلیل طرف مقابل، تدوین اهداف



کارگاه پیشنهادی: طراحی برنامه استراتژیک برای مذاکره شغلی

۴- مهارت‌های ارتباطی

شرح جلسه: شخصیت‌شناسی، خطاهای ادراکی، گوش‌دادن فعال، زبان بدن، سکوت استراتژیک، سؤال پرسیدن
کارگاه پیشنهادی: بازی نقش با تمرکز بر سکوت و درک متقابل

۵- مذاکره توزیعی و تلفیقی

شرح جلسه: برد-باخت، چانه‌زنی سنتی، تاکتیک‌های فشار
کارگاه پیشنهادی: تمرین فروش و تخفیف قیمت با مواضع سخت

۶- علل شکست مذاکره

شرح جلسه: آشنایی با دلایل روانشناختی، ارتباطی، استراتژیک و ساختاری شکست مذاکره
کارگاه پیشنهادی: برگزاری یک مذاکره شکست‌خورده

۷- اخلاق و بی‌اخلاقی در مذاکره

شرح جلسه: منابع قدرت در مذاکره، توازن قوا، ملاحظات اخلاقی
کارگاه پیشنهادی: تحلیل موردی مذاکره سیاسی یا سازمانی

۸- بن‌بست در مذاکره، **BATNA**، امتیاز، منفعت و نتیجه در مذاکره

شرح جلسه: تعریف **BATNA**، کف مذاکره، معیارهای عینی و مدیریت داده، امتیاز و نتیجه‌گرایی در مذاکره
کارگاه پیشنهادی: شناخت امتیاز، منفعت، نتیجه و طراحی **BATNA** برای یک سناریوی تجاری یا شخصی

۹- شرایط دشوار مذاکره

شرح جلسه: مذاکره با افراد دشوار، کنترل احساسات، تکنیک‌های مقابله
کارگاه پیشنهادی: مذاکره در وضعیت‌های بحرانی

۱۰- مذاکره تیمی و سازمانی

شرح جلسه: نقش‌ها در تیم مذاکره، رهبری جلسه، ساختار تیمی مذاکره
کارگاه پیشنهادی: شبیه‌سازی مذاکره بین دو تیم سازمانی برای انعقاد قرارداد



مخاطبان دوره

دانشجویان، کارشناسان فروش و بازاریابی و کسب و کار و مدیران سازمانها و شرکتها
پیش نیازها: آشنایی کلی با علوم مهارتهای نرم از قبیل رفتار سازمانی، اصول تصمیم گیری و روانشناسی رفتار. (البته بدون اینها هم
حایز شرکت خواهند بود)

