



موسسه آموزش و توسعه منابع انسانی اتاق بازرگانی تهران (ITECC) برگزار می نماید

دوره آموزشی آنلاین پرورش مذاکره کننده موفق

مدت دوره: ۱۲ ساعت آموزشی

مدرس: جناب آقای صادق فراهانی

شروع دوره: ۸ مهرماه

روزها و ساعات برگزاری دوره: روزهای زوج (شنبه و دوشنبه) از ساعت ۱۷ الی ۲۰

شهریه دوره ۱۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال میباشد

(اعضای اتاق بازرگانی تهران از ۲۰٪ تخفیف برخوردار هستند)

سرفصل‌های آموزشی:

- | | |
|---|--|
| ✓ ۱۳ اصل کلیدی برای مذاکره موفق | ✓ مذاکره به چه معناست؟ |
| ✓ انواع مذاکره و کاربردهای آنها | ✓ تفاوت مذاکره و مناظره چیست؟ |
| ✓ بتنا در مذاکره چیست؟ | ✓ چه زمانی مذاکره نکنیم. |
| ✓ نقطه ترک مذاکره چیست و چه زمان به مذاکره خاتمه دهیم؟ | ✓ رفتارشناسی در مذاکره. |
| ✓ قانون پل طلایی در مذاکره چیست و چه کاربردی و اثری دارد؟ | ✓ چک لیست برنامه ریزی در مذاکره. |
| ✓ چه عواملی موثر بر مذاکره هستند. | ✓ نحوه شروع مذاکره چگونه باید باشد و از کدام نقطه شروع کنیم؟ |
| ✓ ۱۰ اصل کلید در مذاکرات موثر. | ✓ چطور هدف خود را از مذاکره مشخص کنیم؟ |
| ✓ مذاکره برد برد چیست؟ | ✓ رایج ترین چالش در فرآیند مذاکره. |
| ✓ تکنیک ها و استراتژی هایی که در مذاکره فروش باید بدانیم. | ✓ ۸ مرحله مهم در فرآیند مذاکره. |
| ✓ بازی اولتیماتوم در مذاکره چیست و چه اثر و کاربردی دارد؟ | ✓ استراتژی کالباسی در مذاکره چیست؟ |

محل برگزاری: ساختمان شماره ۲ اتاق بازرگانی تهران به نشانی خیابان خالد اسلامبولی، خیابان بیست و یکم، پلاک ۱۰ جهت ثبت نام به وبسایت موسسه آموزش به آدرس edu.tccim.ir قست دوره های آموزشی (دوره های کوتاه مدت) مراجعه نمایید. با توجه به محدودیت ظرفیت، کلاس بر اساس تاریخ واریز وجه ثبت نام از سوی متقاضیان تشکیل خواهد گردید. جهت دریافت اطلاعات با شماره تلفن‌های ۸۸۱۰۷۷۳۲ و ۰۹۰۲۵۴۴۵۱۵۹ خانم سالار کیا تماس حاصل نمایید.