

به صورت سنتی، سازمانها و شرکتهای، برای برگزاری دوره های مذاکره، از مدرسین سرفصل می خواسته اند. ما تصمیم گرفتیم این روند را معکوس کنیم. طی سالهای گذشته، مهمترین سرفصلهایی را که در دوره های مذاکره مورد درخواست سازمانها، شرکتهای و افراد بوده در یک فهرست گرد هم آورده ایم. این لیست هنوز میتواند بسته به سفارش مخاطبان کاملتر باشد. در صورتی که شرکتهای و سازمانها، تمایل به برگزاری دوره های ارتباطات و مذاکره دارند میتوانند از این لیست به عنوان یک مبنای اولیه استفاده نموده و سرفصلهای پیشنهادی خود را تنظیم نمایند. پس از تنظیم فهرست مورد نظر خود (که ممکن است عناوینی متفاوت با فهرست زیر را نیز شامل باشد) میتوانید از طریق ایمیل info@shabanali.com یا شماره موبایل 09194212334 با مدیران برنامه های اینجانب تماس بگیرید.

محمدرضا شعبانعلی

ماژول یک: توضیحات مقدماتی (۲ ساعت)

- تعریف ارتباطات و مصداقهای آن
- سطوح مختلف ارتباط: ارتباط با خود، ارتباط با دیگران، ارتباط گروهی
- تصورات نادرست در مورد ارتباطات و مذاکره
- ریشه های شکل گیری رفتارهای تهاجمی
- تناقضهای ارتباط و مذاکره
- یک تمرین کوتاه کاربردی - ایفای نقش (کارگاه)

ماژول دوم: تعارض و مدیریت آن (۲ ساعت)

- سطوح مختلف تعارض: تعارض درون فردی، تعارض بین فردی، تعارض درون گروهی
- رابطه تعارض و کارآیی فردی - گروهی
- مدل های تحلیل تعارض
- استراتژیهای مواجهه با تعارض: رقابتی، تسلیم، معامله، حل مسئله، اجتناب
- تست شخصیت شناسی الگوی مواجهه با تعارض

ماژول سوم: برنامه ریزی برای مذاکره (۴ ساعت)

- هدفگذاری برای مذاکره
- بررسی انتخابهای جایگزین و تعیین خطوط قرمز
- تعیین بسته های پیشنهادی
- چارچوبهای امتیازدهی
- سناریوی عملی (کارگاه)

ماژول چهارم: اصول امتیازدهی و مدیریت امتیازات (۲ ساعت)

- قوانین امتیازدهی
- زمان امتیاز دادن و نحوه امتیاز خواستن در مذاکره
- سناریوی عملی (کارگاه)

ماژول پنجم: مذاکره رقابتی / مذاکره برنده - برنده (دو ساعت)

- نحوه آغاز کردن و به پایان رساندن مذاکره رقابتی
- امتیاز دادن و تبادل اطلاعات در مذاکره های رقابتی
- موضع گیری سخت گیرانه و کارکرد آن در مذاکره رقابتی
- ویژگیهای شکل گیری یک مذاکره برنده - برنده
- مدیریت تبیین اطلاعات در مذاکره برنده - برنده
- کارگروهی

ماژول ششم: ترفندهای اخلاقی و غیر اخلاقی در مذاکره و فروش (۵ ساعت)

- ۲۰ ترفند مذاکره
- ضد ترفندها
- سناریوی کاربردی برای تمرین ترفندهای مذاکره (کارگاه)

ماژول هفتم: چالشهای ارتباط (۲ ساعت)

- هنر «نه» گفتن
- عبور از «نه»
- ترک فضای گفتگو: درست است یا نه؟ چه زمانی گفتگو را ترک کنیم؟
- بن بست در ارتباطات: دلایل بروز بن بست / شیوه های خروج از بن بست
- سیاست و سیاسی کاری در ارسال و دریافت پیامها

ماژول هشتم: نقش احساسات در ارتباطات (۶ ساعت)

- تعریف احساسات
- احساسات پایه در مذاکره و ارتباطات
- علائم چهره و درک احساسات بر اساس آنها
- مدیریت احساسات
- ارتباطات عاطفی در محیط کار: مزایا / معایب / مدیریت / محدوده ها / تیپ شناسی

ماژول نهم: زنان و مردان (۴ ساعت)

- جنس و جنسیت – مرور مطالعات Deborah Tannen
- شباهتها و تفاوتهای زنان و مردان
- تفاوت مذاکره با زنان و مردان
- تحلیل شخصیتی زنان و مردان
- تحلیل انواع ارتباط عاطفی
- کار گروهی

ماژول دهم: تیپ شناسی بر اساس مدل MBTI (۴ ساعت)

- ترکیب حسی – شهودی
- ترکیب اهل احساس – اهل تفکر
- ترکیب درونگرا – برونگرا
- ترکیب قضاوتی – برداشتی
- نحوه مذاکره و مواجهه با هر یک از تیپهای شخصیتی
- تست ارزیابی مدل شخصیتی

ماژول یازدهم: تیپ شناسی بر اساس آرکتایپهای بولن (۶ ساعت)

- آرکتایپهای مردانه: زئوس، پوزیدون، آرس، هفائستوس، هرمس، هادس، دیونوسوس، آپولو
- آرکتایپهای زنانه: افرودیت، هرا، هستیا، دیمتر، آتنا، آرمیس، پرسیفون

ماژول دوازدهم: تیپ شناسی بر اساس مدل کتل (۵ ساعت)

- نظریه ۱۶ عاملی کتل و کاربرد آن در ارتباطات و مذاکره
- سنجش شخصیت شرکت کنندگان و تحلیل نقاط قوت و ضعف شخصیتی آنها
- نحوه ارزیابی شخصیت طرف مقابل بر اساس نشانه های کلامی و رفتاری و زبان بدن
- اجرای تست کتل و ارزیابی آنلاین نتایج

ماژول سیزدهم: هنر به پایان رساندن جلسات مذاکره و فروش (۲ ساعت)

- ابزارهای به پایان رساندن جلسه
- نحوه صحیح نگارش صورت جلسه
- تفاوت قرارداد، تفاهم نامه، توافق نامه و ...
- اصولی که باید در نگارش قرارداد مورد توجه قرار گیرند
- شکلهای مختلف «مذاکره مجدد» و نحوه پیش بینی آنها در قرارداد و تفاهم نامه ها
- بررسی نمونه های صحیح و نادرست قراردادها و صورتجلسه ها و هزینه های احتمالی ناشی از اشتباهات

ماژول چهاردهم: نقش فرهنگ در ارتباطات (۲ ساعت)

- مدل هافستد از فرهنگ
 - زنانگی - مردانگی
 - فردگرایی - جمع گرایی
 - پذیرش نابرابری در قدرت
 - کیفیت - کمیت
- مدل ده پارامتری سالاکوز
- فرهنگ در عرصه بین المللی و تأثیر آن بر روی مذاکره (تنها در مذاکرات بین المللی قابل استفاده است)

ماژول پانزدهم: ذهن و ذهنیت و اثر آن در مذاکره های تبادلی، تجاری و عاطفی (۲ ساعت)

- چارچوبهای فکری در مذاکره
- خطاهای ذهنی و روانشناختی در مذاکره
- همراه با ارائه آزمونهای متعدد در سنجش خطاهای ذهنی

ماژول شانزدهم: تصمیم گیری (۶ ساعت)

- مراحل تصمیم گیری
- تاریخچه تصمیم و تصمیم گیری
- مدل‌های تصمیم گیری
- تصمیم خوب و تصمیم بد: اثرات ذهنی / فیزیولوژیک / استراتژیک
- دامهای تصمیم گیری
- همراه با ارائه آزمونهای متعدد در سنجش خطاهای ذهنی

ماژول هفدهم: مقدمه ای بر تحلیل رفتار متقابل (۴ ساعت)

- تحلیل ساختار شخصیت
- تحلیل رفتار متقابل
- بازیهای روانی
- نمایشنامه زندگی
- همراه با ارائه آزمونهای متعدد در سنجش خطاهای ذهنی

ماژول هجدهم: اصول مذاکرات تلفنی (۲ ساعت)

- برنامه ریزی برای مکالمه تلفنی
- هنر گوش دادن
- هنر پرسش و پاسخ
- مدیریت مشتری ناراضی