

## کارگاه آموزش مهارت های نوین مذاکره

با ارائه گواهینامه معتبر از دانشگاه تهران

مدرسین: ۱- دکتر سعید یوسفی (عضو تیم تحقیقاتی حل تعارض دانشگاه واترلو کانادا / عضو هیات علمی دانشگاه تهران / ۲۵ سال سابقه اجرایی در حوزه مگا پروژه ها)

۲- دکتر مهرداد سرهادی (مدرس دانشگاه و پژوهشگر حوزه ارتباطات و مذاکره)

منابع اصلی: کتاب ترجمه شده توسط مدرسین با عنوان ملزومات مذاکره (Essentials of Negotiation) و آخرین پژوهش ها  
تعداد جلسات: ۵ جلسه ۳ ساعته ( قابل تطبیق)

مخاطبین: فعالان اقتصادی / مدیران و کارشناسان سازمان ها، شرکت ها، نهاد ها، و وزارتخانه ها / دانشجویان و محققان

هزینه کارگاه: ۴۵۰ هزار تومان (تخفیف ۴۰ درصدی برای دانشجویان با ارائه کارت دانشجویی)

حداکثر ظرفیت: ۲۰ نفر      زمان برگزاری کارگاه: از مهرماه ۹۸

کسب اطلاعات بیشتر و ثبت نام: ۰۹۱۲۰۹۸۳۶۸۳ / sdyousefi@ut.ac.ir / m.sarhadi@modares.ac.ir

### شرح مختصر کارگاه آموزشی:

در این کارگاه آموزشی علاوه بر آنچه به عنوان اصول و فنون مذاکره شناخته می شود و عموماً در ایران به آن پرداخته شده است، جنبه های نوینی از مذاکره (مانند جنبه های روان شناسی و جامعه شناسی) با زبانی ساده و با استفاده از نمونه های واقعی مورد بحث و بررسی قرار می گیرد. در این کارگاه، ملزومات نظری حل اختلافات و مذاکره مرور می گردد، و همچنین تاکتیک های کاربردی برای مذاکرات موثر آموزش داده می شود، به نحوی که نه تنها دانش مخاطبین از جنبه های جدید مذاکره افزایش پیدا میکند، بلکه مهارت آنها در به کار بستن آنچه می آموزند نیز در زمینه های عملی و کاری که روزانه با آن مواجه هستند بهبود می یابد. در این کارگاه تلاش میشود تا با تمرین و شبیه سازی شرایط مذاکره، گامی در جهت فهم عمیقتر مناسبات و تعاملات واقعی بین کنشگران در پدیده مذاکره، با رویکردی مشارکتی برداشته شود تا توانایی و مهارت مشارکت کنندگان برای ایجاد نتایج بهتر در مذاکرات آتی افزایش یابد.

### سرفصل کارگاه آموزشی:

#### جلسه اول:

- ماهیت اختلاف و ریشه های اصلی آن
- روش های مواجهه با اختلافات
- راه حل های مدیریت اختلافات
- مذاکره: مفید ترین ابزار رفع اختلاف

#### جلسه چهارم:

- اخلاق در مذاکره
- روابط در مذاکره
- تمرین گروهی و شبیه سازی مذاکره ۲

#### جلسه دوم:

- ماهیت مذاکره
- راهبرد و تاکتیک های چانه زنی توزیعی
- راهبرد و تاکتیک های مذاکرات تلفیقی
- مذاکره: راهبرد و برنامه ریزی
- ادراک، شناخت، و احساس

#### جلسه پنجم:

- طرف های چندگانه و تیم ها
- مذاکرات بین المللی و بین فرهنگی
- بهترین عادت ها در مذاکرات
- تمرین گروهی و شبیه سازی مذاکره ۳

#### جلسه سوم:

- ارتباطات
- یافتن و استفاده کردن از قدرت در مذاکره
- تمرین گروهی و شبیه سازی مذاکره ۱