

1. مفهوم مذاکره و انواع آن
2. گامهای قبل مذاکره
3. توانایی برقراری ارتباط مؤثر با دیگران
4. برمودای مذاکره یا مغناطیس انسانی
5. تنوع پیامها
6. اشتباهات در مذاکره
7. قوانین جهانی مذاکره

1. مفهوم مذاکره
 - تعریف مذاکره
 - مذاکره رسمی (کسب و کار)
 - مذاکره غیر رسمی
 - سبکهای مذاکره
 - رقابتی
 - سازشی
 - تهاجمی
2. گامهای قبل مذاکره
 - هدف
 - اولویتها
 - خطها
 - منافع طرف مقابل
 - نقاط تلاقی منافع مشروع
 - عوامل ایجاد قدرت
3. توانایی برقراری ارتباط مؤثر با دیگران
 - تعریف ارتباط و اجزاء آن
 - عناصر ارتباط مؤثر
 - کلام
 - صدا
 - زبان بدن

○ حضور

4. برمودای مذاکره یا مغناطیس انسانی

- توانایی تاثیر گذاری، نفوذ و جذب انسانها
- پتانسیل برقراری ارتباط
- جذابیت

○ شباهت

- زبانی یا کلامی (لحن و لهجه)
- ظاهری
- فیزیکی
- فکری و عقیدتی

○ خود فاش سازی

○ مجاورت

○ آشنای قدیم

○ من قدرت کلام

○ جسم و جذابیت صورت

○ آراستگی ظاهری

○ تعریف از استعدادها و ارائه های فرد

• اعتبار

○ تخصص

○ اهمیت فرد

○ مرجع قدرت بودن

○ بدون غرض بودن

○ عدم انتقال حس منفی

• منطق

○ شناخت گیرنده ها و فرستنده ها (بصری، سمعی، لمسی)

▪ شناخت مخاطب

❖ اهداف و نگرانی ها

❖ انگیزه ها و عوامل انگیزه ساز

❖ عوامل موثر در تصمیم گیری

❖ نظام ارزشی فرد

❖ انتظارات فرد و فرمولهای فردی

❖ چهارچوب ذهنی

❖ عوامل مورد علاقه

❖ تعصبات و مفروضات غالبی

▪ ویژگیهای فردی مخاطب

- ❖ علائق مشترک (اسپینوزا)
- ❖ چهار سیستم عصبی در افراد
- ❖ افراد منطقی و غیر منطقی

- گوش دادن پویا
 - گوش دادن
 - شنیدن
 - مهارت‌های شنود اثربخش
 - فرق گوش دادن و شنیدن
 - تعریف شنود مؤثر
- سؤال کردن
 - برشی
 - تأییدی
 - تشریحی
 - چه؟ چرا؟
- توجه به زبان بدن 10 تکنیک منطقی
- 5. پیامها و تنوع پیامها
 - انواع پیامها
 - مستقیم
 - پیشنهاد
 - تلقین
 - انتقاد
 - انواع بازیها
 - برنده- برنده
 - برنده- بازنده
 - بازنده- برنده
 - بازنده- بازنده
 - ارایه پیام
 - تاکسنومی
 - با هیجان
 - مقدم ومؤخر
 - با استدلال دوجانبه
 - با پاداش
 - با توجه به ویژگیهای عینی گیرنده
 - ارتباطات
 - ارتباط کلامی و غیر کلامی

- انواع ارتباطات
 - فرد-فرد
 - گروهی
 - جمعی
 - درون فردی
 - انواع مکالمه
 - اجتماعی
 - عاطفی
 - احساسی
 - تبادل اطلاعات
 - اجزای یک ارتباط
 - ارتباط موفق و مؤثر
 - شناخت گیرنده
 - استفاده از علاقه فرد
 - امپاتی
 - ابراز وجود
 - ایجاد و استفاده از فرصتها
 - هماهنگی و همکاری با گیرنده در زمانش
 - ❖ آری گفتن
 - ❖ نه گفتن
 - ❖ زمینه مشترک
 - ❖ انعطاف و استرچ
 - ❖ تکنیک آب یا سنگ
- مثبت باشید
 - اختلافات و عدم حل آن

6. اشتباهات در مذاکره

- عدم آمادگی کافی
- فرض کنید برد-باخت تنها گزینه است
- رقابت به جای همکاری بالقوه
- اثر احساسات بر قضاوت شما
- نداشتن افراد مناسب در اتاق
- تسلیم شدن به تاکتیک های فشار (Succumbing to Pressure Tactics)
- عدم درک یا آمادگی برای مذاکره بین فرهنگی
- افتادن در دام طرف مقابل (Negotiation Pitfalls)
- اخلاق ضعیف در مذاکره

- توهین
- فرهنگی و جغرافیا محوری

7. قوانین جهانی مذاکره

- مذاکره برای بردن
- مذاکره در کسب و کارهای کوچک
- مذاکره حرفه ای
- مهارت‌های مذاکره موفق
- مذاکره برای افزایش در آمد
- کلید های مذاکره طلائی
- مذاکره کننده تاثیر گذار
- قوانین جنسی در ارتباطات
- استراتژی نفوذ و تاثیر گذاری بر مخاطب
- 21 قانون مذاکره جهانی
 - قانون ارزش شخصی
 - قانون بلند پروازی
 - قانون حداقل تلاش
 - قانون بیشینه سازی
 - قانون منفعت طلبی
 -