

به نام آنکه جان را فکرت آموخت

تشریف فرمایی شما فراگیران ارجمند را در

کارگاه آموزشی اصول و فنون مذاکره پیشرفته ارج می نهیم.

واحد آموزش و توسعه منابع انسانی

شرکت مجتمع صنایع و معادن احیاء سپاهان

۲۵ بهمن ماه ۱۴۰۲

سوابق تحصیلی



عرفان اله وردی

* کارشناس حسابداری صنعتی

* فارغ التحصیل MBA - گرایش بازاریابی

* فارغ التحصیل MBA - گرایش استراتژی

* دکترای مدیریت کسب و کار - DBA

سوابق حرفه ای



عرفان اله وردی

* مؤسس، مالک و مدیر عامل شرکت بین المللی UCHEMS

* مدیر عامل برند توتک

* مدیر عامل شرکت رامش اریکه آریا

* مدیر عامل شرکت مادامون

* مدیر فروش برند گراد (پوشاک آقایان) - ۱۵ سال

* سرتیم مذاکره برند گراد

* مدیر فروش برند پاتیس

* عضو هیئت علمی و مدرس مدرسه عالی کسب و کار ماهان

* مشاور/ مدرس فروش و اصول فنون مذاکره

* مشاور/مدرس فروش برند گراد، آرشاک، پاتیس، ویچی، آوانگار، روزنامه عصر اقتصاد، دیجی واش، الماس رایان، هیرو آسانسور، بادی اسپینر، جین وست

، ماموت، کارگزاری بانک سامان، همکاران سیستم، همراه اول، ویداس، تولیگا و ...

نکته مذاکره

برای کشتی که هدف ندارد

هیچ باد موافقی نمی وزد

تعريف مذاكره

Negotiation
is moving from
positions to **common**
interests

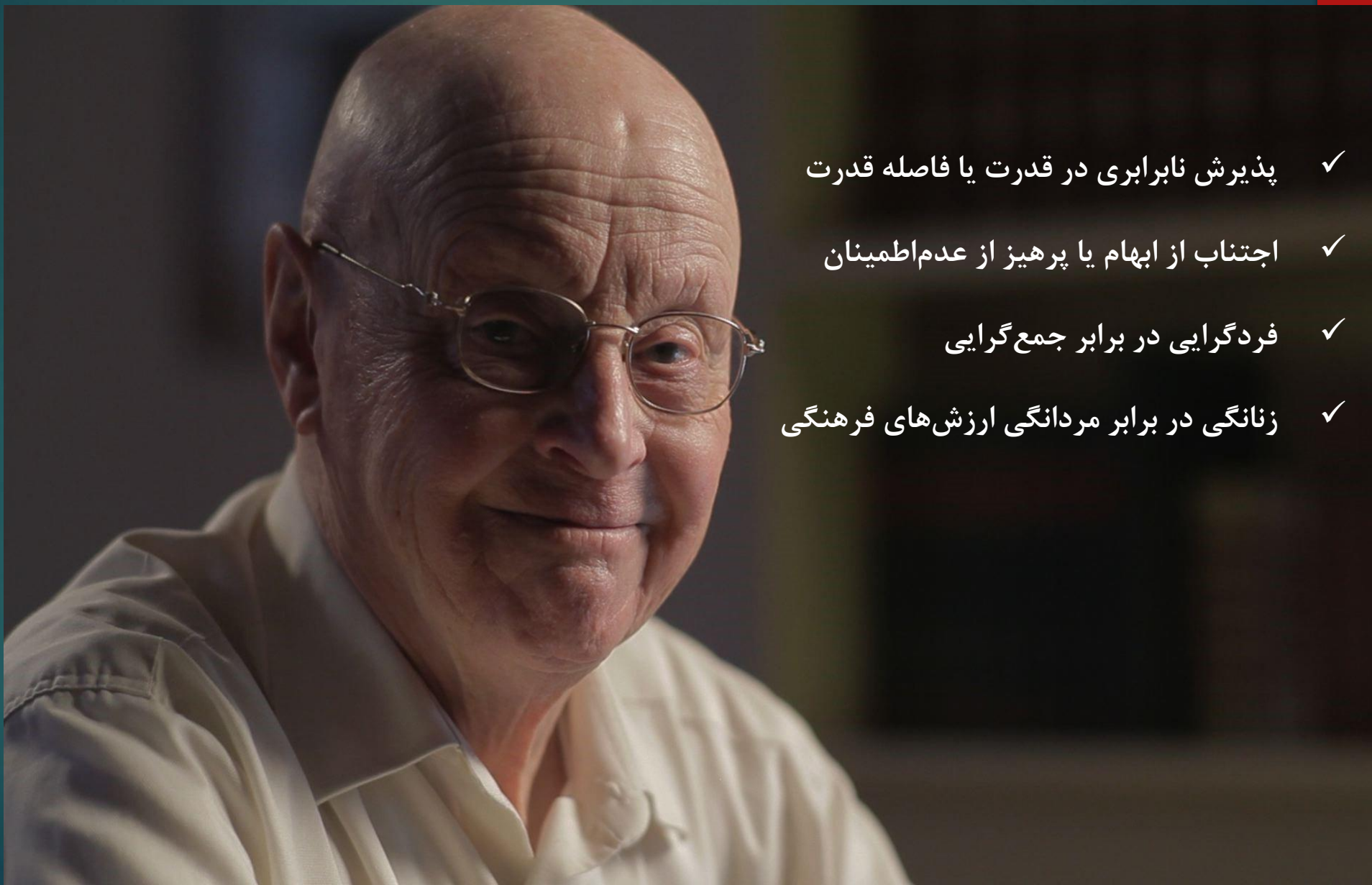
تعریف مذاکره



تعریف مذاکره

هدف مذاکره قرارداد یا ایجاد رابطه	مولفه اول :
نگرش برد-برد یا برد-باخت	مولفه دوم :
سبک رفتاری	مولفه سوم:
ارتباط مستقیم یا غیر مستقیم	مولفه چهارم:
حساسیت زیاد یا کم به زمان	مولفه پنجم:
بروز احساسات زیاد یا کم	مولفه ششم:
شکل توافق عمومی یا جزء به جزء	مولفه هفتم:
حصول توافق از کل به جزء یا از جزء به کل	مولفه هشتم:
ساختار تیمی (فرد تصمیم گیرنده)	مولفه نهم:
ریسک پذیری کم یا زیاد	مولفه دهم:

نظریه جرارد هریک هافستد



- ✓ پذیرش نابرابری در قدرت یا فاصله قدرت
- ✓ اجتناب از ابهام یا پرهیز از عدم اطمینان
- ✓ فردگرایی در برابر جمع گرایی
- ✓ زنانگی در برابر مردانگی ارزش های فرهنگی

چند سوال

- تفاوت بین مذاکره خلاقانه و متقابل چیست؟
- تفاوت بین مذاکره تلفیقی و مذاکره توزیعی چیست؟
- رابطه قدرت و دانش در مذاکره چیست؟

خلاقیت در مذاکره

خلاقیت

ترکیبی است از قدرت ابتکار، انعطاف پذیری و حساسیت



What is
Creativity?

تعریف خلاقیت از دیدگاه سازمانی

روبرت جی و لیندای اوهارا در بررسی های خود شش عامل را در خلاقیت افراد موثر دانسته اند



۱. دانش
۲. توانایی عقلانی
۳. سبک فکری
۴. انگیزش
۵. شخصیت
۶. محیط

دام‌های مذاکره

- ۱- دام سرد و گرم **HOT AND COLD**
- ۲- دام در خواست لحظه آخر
- ۳- دام سیب زمینی داغ
- ۴- دام عوض کردن مذاکره کننده
- ۵- دام مذاکره حضوری
- ۶- دام رقیب ناشناس
- ۷- دام نفر سوم
- ۸- دام مذاکره آنی
- ۹- دام صمیمیت، معرفت و محبت
- ۱۰- دام صحبت های کیفی (غیر واضح)
- ۱۱- دام چهارچوب ذهنی
- ۱۲- دام لنگر

دام‌های مذاکره

- ۱۳- دام لنگر
- ۱۴- دام کالباسی، سلامی یا حرکت با قدمهای کوتاه
- ۱۵- دام منگنه
- ۱۶- دام حاشیه امنیت
- ۱۷- دام گزینشی
- ۱۸- دام پیش شرط گذاشتن
- ۱۹- دام پس گرفتن پیشنهاد
- ۲۰- دام خریدار دیگر
- ۲۱- دام کوری
- ۲۲- دام قدرت
- ۲۳- دام مذاکره با سایه
- ۲۴- دام مذاکره با افراد غیر مسئول

دامهای مذاکره

۲۵- دام پس کشیدن

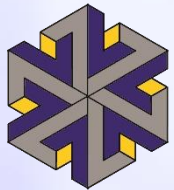
۲۶- دام گردباد یا حواس پرتی

۲۷- دام پلیس خوب پلیس بد

۲۸- دام تابوهای عقیدتی

۲۹- دام کالباسی، سالامی یا حرکت با قدمهای کوتاه

۳۰- دام سکوت



از توجه و همراهی شما فراگیران گرانقدر

صمیمانه سپاسگزاریم

Zohreh Omid

✉ Training@ehyaa.com