

" کنترل خطاهای رایج پیش از انجام مذاکرات "

کارگاه:



• **مخاطبان:** سرپرستان شرکتهای دانش بنیان و مسئولین نمایندگانهای محصولات خارجی

✓ **کارگاه پیشنهادی شرکت پدیده تبار**

- ❖ هدف گذاری در مذاکره
- ❖ آگاهی کافی از اهداف طرف مذاکره
- ❖ تصور درست از طرف مذاکره
- ❖ توجه کافی به علایق و نگرانی های طرف مذاکره
- ❖ آگاهی و درک از نحوه تصمیم گیری طرف مذاکره
- ❖ شناسایی نقاط قوت و ضعف در مذاکره
- ❖ شناخت تفاوت های فرهنگی
- ❖ نقش چک لیست در مذاکره

(مدت زمان کارگاه : ۸ ساعت)

مزایای حضور در کارگاه:

ارایه گواهی نامه آموزشی داخلی (در صورت درخواست جهت گواهی نامه بین المللی معتبر هزینه جداگانه محاسبه می گردد)
پذیرایی از شرکت کنندگان (میان وعده) / ارزشیابی از فراگیران
ارایه مشاوره به شرکتها در حوزه های مختلف با شرایط ویژه توسط استادان
استفاده فراگیران از سمینارهای شرکت با شرایط ویژه
عضویت در باشگاه مشتریان و ارایه خدمات ویژه
در صورت معرفی بیش از ۳ نفر در هر دوره ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.
در صورت ثبت نام هر فرد جهت حضور در سه کارگاه آموزشی ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.
برای هماهنگی ثبت نام با واحد آموزش ۸۸۸۸۸۴۳۱ و ۸۶۰۸۲۵۱۶ تماس حاصل فرمایید.