

"بایدها و نبایدها در طول روند مذاکره"

کارگاه:



• مخاطبان : سرپرستان شرکتهای تولیدی و خدماتی

✓ کارگاه پیشنهادی شرکت پدیده تبار

- ❖ ایجاد فرصتی دو طرفه برای روابط سودمند
- ❖ یافتن اهداف، علایق و نیازهای مشترک
- ❖ دادن امتیازات کم ارزش
- ❖ استفاده از زبان بدن
- ❖ شرح استدلال برای رد یک پیشنهاد
- ❖ تمرکز روی مشکل در مذاکره
- ❖ احترام به طرف مقابل و اعتماد سازی.
- ❖ اجتناب از تصمیم گیری شتاب زده
- ❖ خلاقیت در حل مساله
- ❖ پرسش های درست و پاسخ های مرتبط با موضوع
- ❖ عدم استفاده از فرضیات 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 شرکتهای در حوزه های مختلف با شرایط ویژه توسط استادان
استفاده فراگیران از سمینارهای شرکت با شرایط ویژه و 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.