

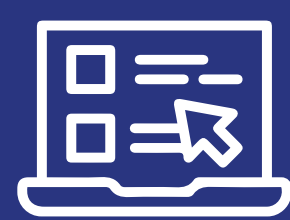


spring
Courses

مذاکره کننده حرفه ای

Professional negotiator

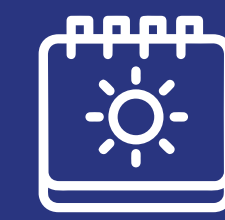




نوع برگزاری:
حضوری (همراه با ناهار و پذیرایی)
(پارک علم و فناوری تربیت مدرس)



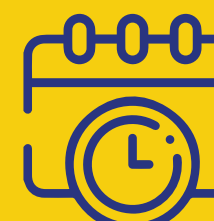
ساعت برگزاری:
۰۹ تا ۱۷ بعد از ظهر



تاریخ برگزاری دوره:
۲۱ و ۲۸ اردیبهشت ۱۴۰۴



در پایان دوره به شرکت کنندگان
گواهی ارائه خواهد شد



مدت زمان دوره:
۱۶ ساعت غیرپیاپی



روزهای برگزاری دوره:
چهارشنبه‌ها

مذاکره، بخشی از کارِ هر روزِ توست

فرقی نمی‌کند مدیر تیم باشی، فروشنده، فریلنسر، کارآفرین یا حتی مشاور.
مذاکره جاییه که حرف‌ها ت باید اثر بذارن، نه فقط شنیده بشن.

دوره «مذاکره‌کننده حرفه‌ای»

برای کسانی که می‌خوان گفتگو رو حرفه‌ای‌تر پیش ببرن، نه با جملات کلیشه‌ای، بلکه با درک
ساختار، شناخت مرحله‌ها و استفاده از تکنیک‌هایی که واقعاً در موقعیت‌های کاری و شخصی
جواب می‌دن.

مذاکره فقط یک مهارت نیست، یک **ضرورت جدی** برای موفقیتته.

تقریباً هر کاری که در فضای حرفه‌ای انجام می‌دیم، به شکلی با مذاکره گره خورده:

از قیمت‌گذاری و فروش تا مدیریت تیم، از توافقات‌های کاری تا تعامل‌های روزمره با همکاران و مشتری‌ها.

اما مذاکره چیزی فراتر از چانه‌زنی یا متقاعدکردنه.

این یعنی توانایی شکل‌دادن به یک گفت‌وگوی ساختارمند و هدف‌دار؛ گفت‌وگویی که بتواند به‌جای برخورد، هم‌فکری بسازه و به‌جای مصالحه‌های کوتاه‌مدت، به توافقات‌هایی پایدار و اصولی ختم بشه.

دوره‌ی «مذاکره‌کننده حرفه‌ای» با چنین نگاهی طراحی شده.

نه برای ارائه‌ی نسخه‌های آماده یا حفظ کردن تکنیک‌ها، بلکه برای ساختن یک ذهن تحلیلگر که بتواند گفت‌وگو رو بفهمه، موقعیت رو بخونه، و متناسب با هر شرایطی، تصمیمی آگاهانه و موثر بگیره.

اینجا خبری از فرمول‌های کلیشه‌ای نیست.

مبنای این آموزش، تمرین واقع‌بینانه، شبیه‌سازی فضاهای واقعی و پرورش مهارت‌هایی‌ست که در مذاکره‌های کاری و شخصی واقعاً به کار میان، نه فقط روی کاغذ.

هدف، فقط گرفتن نتیجه نیست؛ گرفتن نتیجه‌ای که درست، حرفه‌ای و قابل دفاع باشه.

سرفصل هایی که در این دوره یاد میگیرین:

- مهارت های مهم در مذاکره
- ۵ مرحله از فرآیندهای مذاکره
- ترفندهای مجزا در هر ۵ مرحله از مذاکره
- چک لیست آمادگی مذاکره
- دام های مذاکره



محل برگزاری دوره:

امیرآباد، خیابان کارگر شمالی، تقاطع هیئت و گردآفرید، پلاک ۱۵، ساختمان
پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس، طبقه همکف



✓ نزدیک ترین ایستگاه مترو: کارگر
(۴ دقیقه پیاده روی تا محل برگزاری)

✓ سیستم سرمایشی و تهویه مناسب

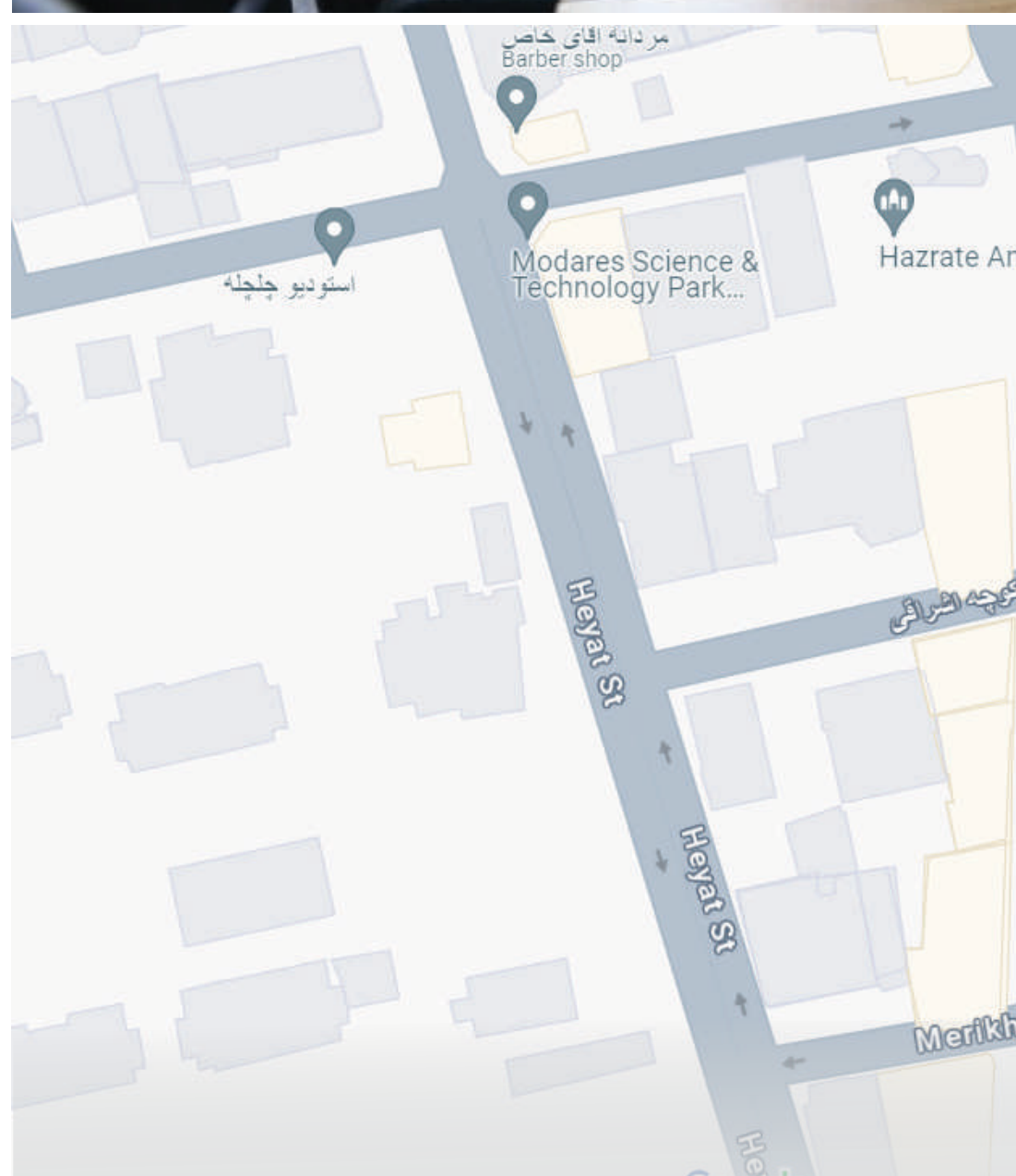
✓ امکانات آموزشی استاندارد

✓ فضای استراحت و سرگرمی

✓ خارج از محدوده طرح آلودگی

✓ نزدیک به پارکینگ طبقاتی لاله

✓ معمولاً در خیابان و کوچه های اطراف
جای پارک پیدا می شود



آدرس:

امیرآباد، خیابان کارگر شمالی، تقاطع هیئت و
گردآفرید، پلاک ۱۵، ساختمان پارک علم و فناوری
دانشگاه تربیت مدرس، طبقه همکف



این دوره مناسب چه کسانی است؟

- مدیران کسب و کار که در جلسات کلیدی نیاز به مذاکره مؤثر دارند
- فروشندگان و بازاریاب‌ها برای بستن قراردادهای قوی‌تر
- کارآفرینان و استارت‌آپی‌ها که باید سرمایه‌گذار و شریک جذب کنند
- فریلنسرها و ارائه‌دهندگان خدمات که نیاز به قیمت‌گذاری و دفاع از ارزش دارند
- مذاکره‌کنندگان سازمانی، منابع انسانی و تیم‌های خرید و فروش
- وکلای تازه‌کار یا مشاوران که مهارت‌های نرم مکمل تخصص‌شون می‌خوان
- تولیدکنندگان محتوا، مربیان، کوچ‌ها و سخنرانانی که دنبال اثرگذاری بیشتر هستند
- هرکسی که می‌خواهد در تعاملات روزمره‌اش (حتی شخصی) حرفه‌ای‌تر ظاهر بشه



دکتر سروش صفدریان

دکتر سروش صفدریان، دکترای تخصصی کارآفرینی با گرایش توسعه، از چهره‌های شناخته شده در حوزه آموزش مهارت‌های فروش، کارآفرینی و توسعه کسب‌وکار در ایران است. او با بیش از دو دهه تجربه در مدیریت فروش، توسعه سازمانی، مشاوره به شرکت‌های دانش بنیان و تدریس در ده‌ها دوره تخصصی در مراکز معتبری همچون سازمان مدیریت صنعتی، دانشگاه شریف و پارک‌های علم و فناوری سراسر کشور، نقش مؤثری در ارتقاء توانمندی‌های شغلی و حرفه‌ای صدها مدیر و کارشناس ایفا کرده است. دکتر صفدریان همچنین مؤلف و مترجم چندین کتاب کاربردی در حوزه ارتباط با مشتری، اصول فروش و توسعه فردی است و در سال‌های اخیر به‌عنوان کوچ حرفه‌ای فروش و کارآفرینی با شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های متعددی همکاری داشته است.

سوالات متداول

آیا ویدیوهای جلسات ضبط میشوند؟

خیر، این دوره به صورت حضوری برگزار می‌شود و جلسات ضبط نخواهند شد. بنابراین توصیه می‌کنیم حتما در کلاس حضور داشته باشید تا از تمامی مطالب بهره‌مند شوید.

آیا این دوره پشتیبانی دارد؟

بله، در طول برگزاری دوره می‌توانید از ساعت ۱۰ تا ۱۸ با شماره ۰۹۰۵۸۱۴۶۵۱۳ تماس بگیرید و سوالات خود را با پشتیبان دوره مطرح کنید.

آیا در این دوره شبکه سازی اتفاق می‌افتد؟

بله، بلافاصله پس از ثبت‌نام، به یک گروه تلگرامی اختصاصی دعوت خواهید شد که مدرس و تمام شرکت‌کنندگان دوره در آن حضور دارند. همچنین در دوره‌های حضوری فرصت بسیار خوبی برای آشنایی، گفتگو و گسترش شبکه ارتباطی‌تان فراهم خواهد بود.

با توجه به ۸ ساعته بودن دوره، آیا برای ناهار و استراحت برنامه‌ریزی شده است؟

بله، در محل برگزاری دوره، ناهار، پذیرایی و فضای مناسب برای استراحت در نظر گرفته شده تا با انرژی بیشتری در جلسات حضور داشته باشید.

ایا دوره گواهینامه دارد؟

بله به شرکت کنندگان از طرف الوبیزنس پس از طی مراحل دوره و در پایان دوره گواهینامه اعطا خواهد شد.



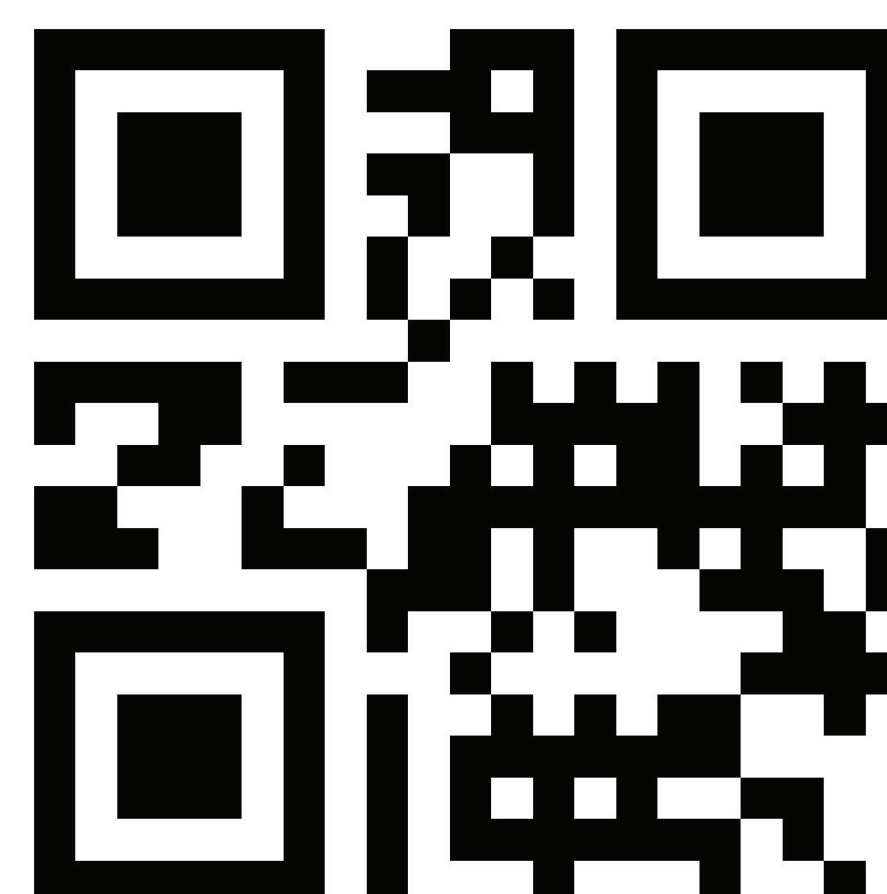
نمونه گواهی نامه

آیا وسایل یا پیش نیاز خاصی باید همراه داشته باشیم؟

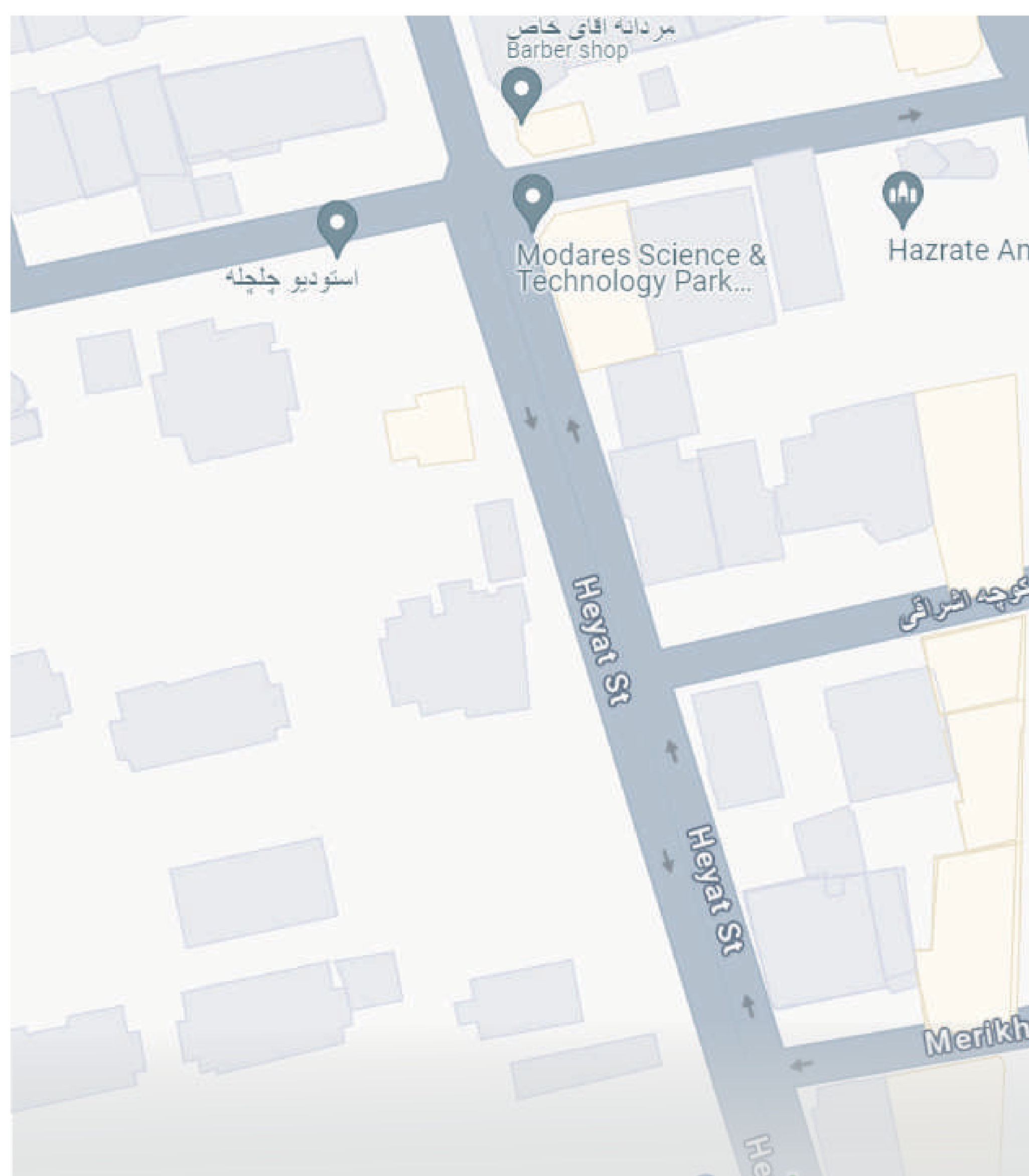
در صورت نیاز به لپ‌تاپ، دفترچه یادداشت یا هر وسیله‌ی دیگر، قبل از شروع دوره از طریق پیام اطلاع‌رسانی خواهد شد.



BS.ALOBIZ.COM
GHAZAL.INIF.IR



ALOBIZNESS
الوبیزنس



ADRESS

No 15, Heyat St, North kargar
Amirabad



INSTAGRAM

ALOBIZNESS



TELEGRAM

ALOBIZNESS



CALL & WHATSAPP

02191012595

09058146513