

درس اصول و فنون مذاکره

نوع درس: مهارت عمومی

پیش‌نیاز:

هم‌نیاز:

هدف کلی درس: آشنایی با اصول ارتباط مؤثر در سطوح فردی، بین فردی و کلان در مذاکره

الف - سرفصل آموزشی و رئوس مطالب

زمان یادگیری (ساعت)		ریز محتوا	ردیف
عملی	نظری		
-	۴	مفاهیم، تعاریف و کلیات: تاریخچه، تعاریف و ضرورت‌های مذاکره انواع مذاکره و ویژگی‌های اصلی مذاکره اهداف و اهمیت مذاکره تعارض و سطوح مختلف آن / رفع انواع تعارضات	۱
-	۴	اصول مذاکره: اصول اساسی مذاکره/الگوهای رفتاری مذاکره /آراستگی در مذاکره	۲
-	۶	مراحل مذاکره: هدف‌گذاری / یافتن حقایق برنامه‌ریزی / تعیین استراتژی اعتمادسازی / تصمیم‌گیری / تهیه چک‌لیست	۳
-	۶	تکنیک‌های مذاکره: تکنیک‌های مدیریت جلسات تکنیک‌های مدیریت زمان تکنیک‌های مدیریت چالش تکنیک‌های مدیریت استرس استراتژی‌ها و تاکتیک‌ها	۴
-	۴	توافق و تفاهم: ایجاد و توسعه معیارهای عینی واردکردن طرف به بازی و حرکت ارائه پیشنهاد ارائه پیشنهاد / نهایی کردن و مستندسازی توافق	۵
-	۴	نقش فرهنگ در گفتگو: لزوم شناخت تفاوت‌های فرهنگی و تأثیر آن در روند مذاکره، احترام به فرهنگ‌های گوناگون	۶

-	۴	ملاحظات حقوقی در مذاکره: مفاهیم اساسی، توافقات رسمی، سایر توافقات و اسناد آن، راه‌کارهای حل اختلاف، سناریوی مذاکره و اقامه دعوی	۷
-	۳۲		جمع

ب- منبع درسی (حداقل سه منبع فارسی و خارجی)

سال انتشار	ناشر	مترجم	مؤلف	عنوان منبع
۱۳۹۶	نص		محمد رضا شعبانعلی	فنون مذاکره
۱۳۹۸	سازمان مدیریت صنعتی	مسعود حیدری	راجر فیشر ویلیام یوری	اصول و فنون مذاکره
۱۳۹۷	آوای نور		اکبر فرجی ارمکی	اصول و فنون مذاکره از سطح خرد تا کلان