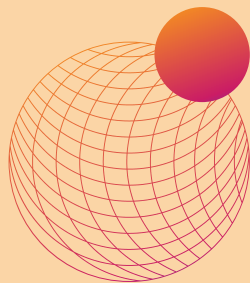


سنة
الله
محمد
صلى
الله
عليه
وسلم

@ Copyright 2021 .



Workshop

Get rid of the black hell

ورکشاپ تخصصی رهایی از جهنم سیاه

Eng . Shadnaei Bahare



مشاور کسب و کار سازمان های ایرانی
بیش از ۱۷ سال سابقه مدیریت و مشاوره
مشاور تخصصی در حوزه تحقیقات ، بازاریابی ، برندینگ ، رهبری و فروش
مدیرمسئول و صاحب امتیاز گروه کانون یکتا
رئیس هیئت مدیره گروه جهانی کسب و کار یکتا توسعه تجارت آریا

”
بایدها و نبایدها در
مذاکره و راهکارهای
سازنده مذاکرات



۱۹ روش برای شفاف سازی در مذاکرات



۱. سازماندهی افکارتان



آمادگی برای معرفی

طراح کلی آنچه در نظر دارید

اهدافتان را مشخص کنید



۲.

نحوه بیان کردن اهداف سازمانی (شفاف سازی اهداف سازمانی)

الف . فراهم کردن زمان و مکان مناسب

ب . هدفهای کلی را توضیح دهید

ج . گام های رسیدن به هدف

د . به منابع در دسترس اشاره کنید

پ . به سوالات خوش آمد بگویید

خ . از فرد مورد نظر بخواهید راهکارش را برای انجام کار محول شده بطور خلاصه برای شما توضیح بدهد

ت . تاریخی را برای پیگیری کارهای محول شده مشخص کنید

“۳.
هدف‌تان
را خوب
بشناسید”



۴.
از ابهامات
دوری
کنید



۵. به تعهدات تان پایبند باشید

۶. یادداشت کنید

۷. کسانی که به حاشیه می روند

۸. کسانی که از یک موضوع به موضوع دیگر می پرند

۹. کسانی که آمادگی کافی ندارند

۱۰. افرادی که بیش از اندازه سرشان شلوغ است

۱۱. نحوه برخورد با رئیس عصبانی



۱۲. مراحل جذب مخاطبین در پیش از جلسه معرفی کارتان

01

مخاطبان را تحلیل و
بررسی کنید

02

هدفاینتان را از پیش
تعیین کنید

03

تکالیف تان را بدرستی
انجام دهید

04

اعتماد به نفس کلید
موفقیت است

05

برنامه ریزی کنید

06

درباره نوع و لحن
کلامتان برنامه ریزی
کنید

07

انتظارات طرف مقابل
را مدیریت کنید



NO

۱۳. هنگامیکه باید "نه" بگویید

01

تایید کردن

02

اطلاع دادن

03

پذیرفتن یا نپذیرفتن

۱۴. موانع شفافیت : ترس و نبود تمرکز



01

ترس از عدم پذیرش (رد شدن)

02

ترس از ناراحت شدن

03

مواردی رایج که موجب حواس پرتی شما می شوند

الف. خستگی ب. تنبلی ج. حواس پرتی ها



۱۵. معاملاتی که از میان می روند



هزینه ای که نادانسته آن را پرداخت می کنید



عدم شفافیت
متقابل



فضای زیادی در
اختیار می گیرید



17

در مذاکره ای که شفافیت وجود
نداشته ، دو طرف به توافق نهایی
برسند

18

عباراتی که هرگز نباید از آنها در طول مذاکرات استفاده کنید



باور کن



اختیار قبول و رد با
شماست



من با شما
صادق هستم



هرگز دوباره در این
شهرکار نخواهی کرد



۱۹

بدگویی و تهمت به هر شکل



اقدامات لازم پیش از ترک مذاکره

01

نظر نهایی طرف مقابل را به شکل خلاصه یادداشت کنید

02

نظر خود را هم به شکل خلاصه یادداشت کنید

03

موضع تان را به روشنی بیان کنید

04

هرگز طرف مقابل را مقصر ندانید

05

تشکر کردن را فراموش نکنید

06

به اختصار درباره تصمیم بعدیتان توضیح بدهید

انواع ترک مذاکره

تکنیک برخورد با فرد یا افرادی که مذاکره را ترک می کنند



01

اگر طرف مقابل مذاکره را ترک کند (اگر طرف مقابل با عجز و لابه باز گردد)

02

اگر رقیبتان، مذاکره با طرف مقابل را ترک کند

03

اگر شما مذاکره را ترک کنید

نشش مهارت اولیه در مذاکره ، پیش از تماس دوباره با طرف مقابل

آیا چیز دیگری هست که باید درباره طرف مقابل یا بازار بدانید که هنوز از آن آگاهی ندارید؟

آیا هدف ها و مرز هایتان به درستی مشخص شده اند؟

آیا به نیازها و خواسته های طرف مقابل بدرستی گوش دادید یا فقط به نیازها و خواسته های خود توجه کردید؟

آیا سعی کردید در ارتباطات تان با طرف مقابل شفاف و روشن عمل می کنید؟

آیا در زمان های مناسب از دکمه مکث استفاده کردید؟

آیا تلاش کردید در زمان مناسب به توافق نهایی برسید؟



نحوه معامله با شخصیت های سایه دار

معاملات مشکوک

پشیمانی خریدار

همکار نامرئی



اقدامات ضروری
در جهت دور
کردن تنش ها در
مذاکرات

روش هایی برای آگاهی از کنترل واکنش هایتان

01 نگرانی

02 خشم

03 اندوه

۳ مرحله برای دور کردن تنش ها در مذاکرات



01

مکت کنید

02

نگاه کنید

03

گوش بدهید

ج . دوری

ب . تغییر

الف . سازگاری



همدردی شش ثانیه ای

۴ گروه از افراد با رفتارها و سخنانشان جلسات را می توانند به تنش و درگیری بکشانند

۲. افرادی که از این
شاخه به آن شاخه
می پرند



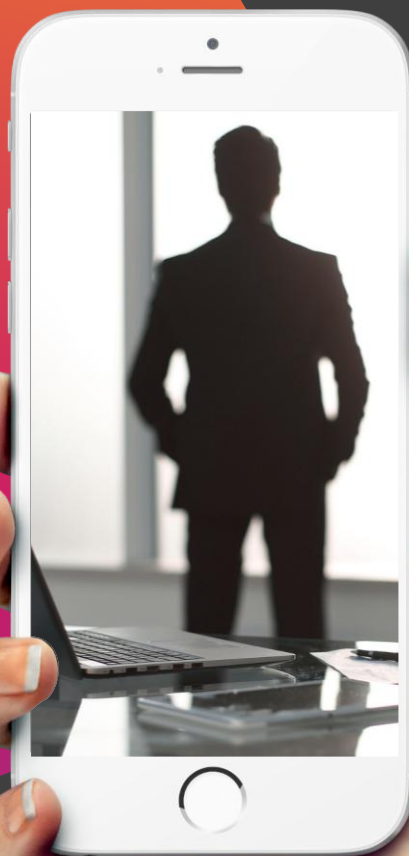
۴. علاقه مندان به
بحث و جدل



۱. افراد سلطه جو



۳. دوست داران
بحث های حاشیه ای





**افرادى كه
مانع رسيدن به
توافق نهايى
مى شوند**



مذاکرات

پیچیده

۵

عامل که در

روند مذاکرات

اختلال ایجاد

می کنند

شماره یک : کنترل رسانه های جمعی

زمانیکه رسانه ها به مذاکرات تان علاقه دارند چه کار کنید ؟

برای ارتباط با رسانه ها چه مواردی باید در نظر داشته باشید ؟

سه اقدام متداول که دو طرف مذاکره برای رفتار با رسانه ها در پیش می گیرند ؟

الف . پنهان کاری ب . بیانیه ی مشترک ج . توافقی وجود ندارد

چهار راهکار در زمانیکه رسانه ها چیزی ، برخلاف نظر شما می باشد را انتشار می کنند :

۱ . گمان نکنید که طرف مقابل این کار را کرده است

۲ . پیش از هر واکنشی فکر کنید

۳ . اگر لازم است به رسانه ها پاسخ دهید ، پاسخی مناسب آماده کنید

۴ . همیشه واقعیت را به زبان بیاورید ، حتی اگر واقعیت تلخ باشد



شماره دو : کنترل احساسات و هیجانات



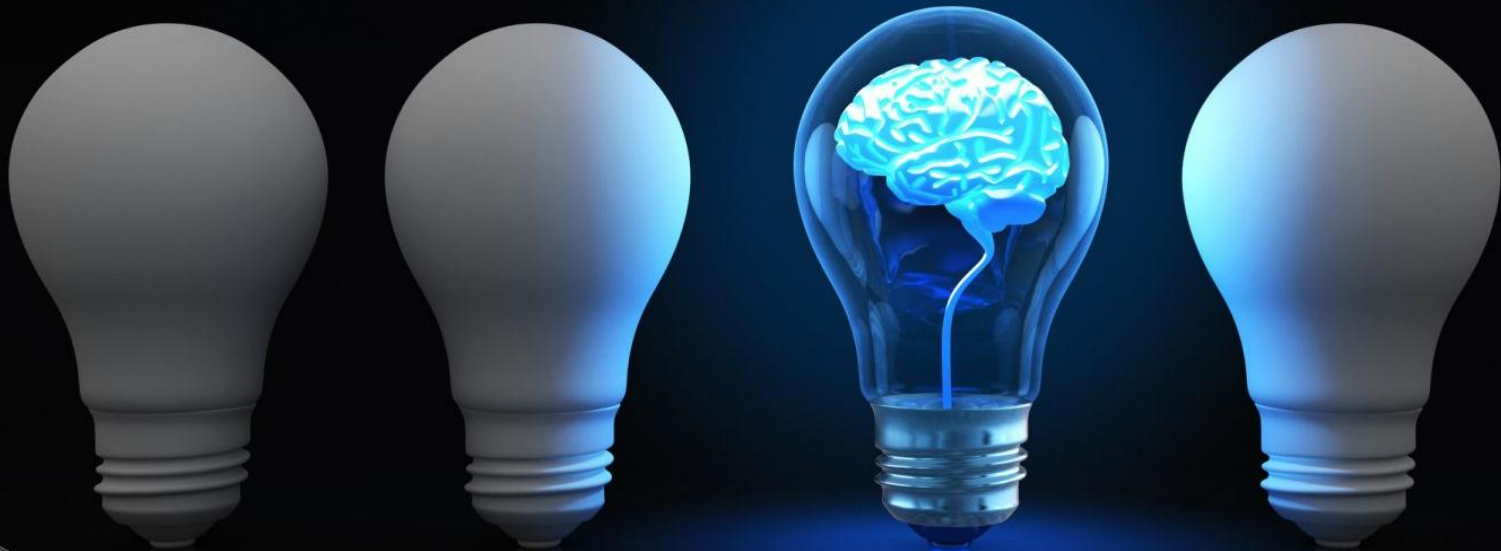
شماره سه : رای دادن



شماره چهار : رفتار با گروه‌های مختلف



شماره پنج : پرداختن به مسائل مختلف





01

افرادی که در جلسه مذاکره همراه شما هستند و به شما در مذاکره کمک می کنند

0

خط دفاعی (تیم تحقیقی)

2

03

افرادی که آنچه در میدان مذاکره رخ میدهد را بررسی می کنند

نحوه چیدمان اعضای

تیم در مذاکرات

پیچیده

مذاکرات بین المللی

چهار مورد اساسی در اختلافات
فرهنگی که باعث ایجاد مشکل
می شود

زمان

سازگاری

زبان بدن

ادب



درباره مترجم

زمان مناسب برای شروع بحث اصلی

آداب غذا خوردن



عادات گوش دادن یا گوش ندادن

چند اقدام زمانیکه طرف مقابل بدرستی درکتان نمی کند

01

آهسته تر حرف بزنید

02

آرام تر صحبت کنید

03

برای توضیح دادن از
کلمات تک سیلابی
استفاده کنید

04

سؤال های زیادی
نپرسید

05

از دست هایتان استفاده
کنید

06

صبور باشید

اهمیت زبان
بدن در
مذاکرات بین
المللی

اهمیت زبان
قرارداد



نوسانات نرخ تبدیل ارز

رسیدن به توافق نهایی در مذاکرات بین المللی

Thank You!



Eng . Shadnaei Bahare



09155068768

shadnayi@yektacac.com

www.yektacac.com