



Workshop

Get rid of the black hell

ورکشاپ تخصصی رهایی از جهنم سیاه

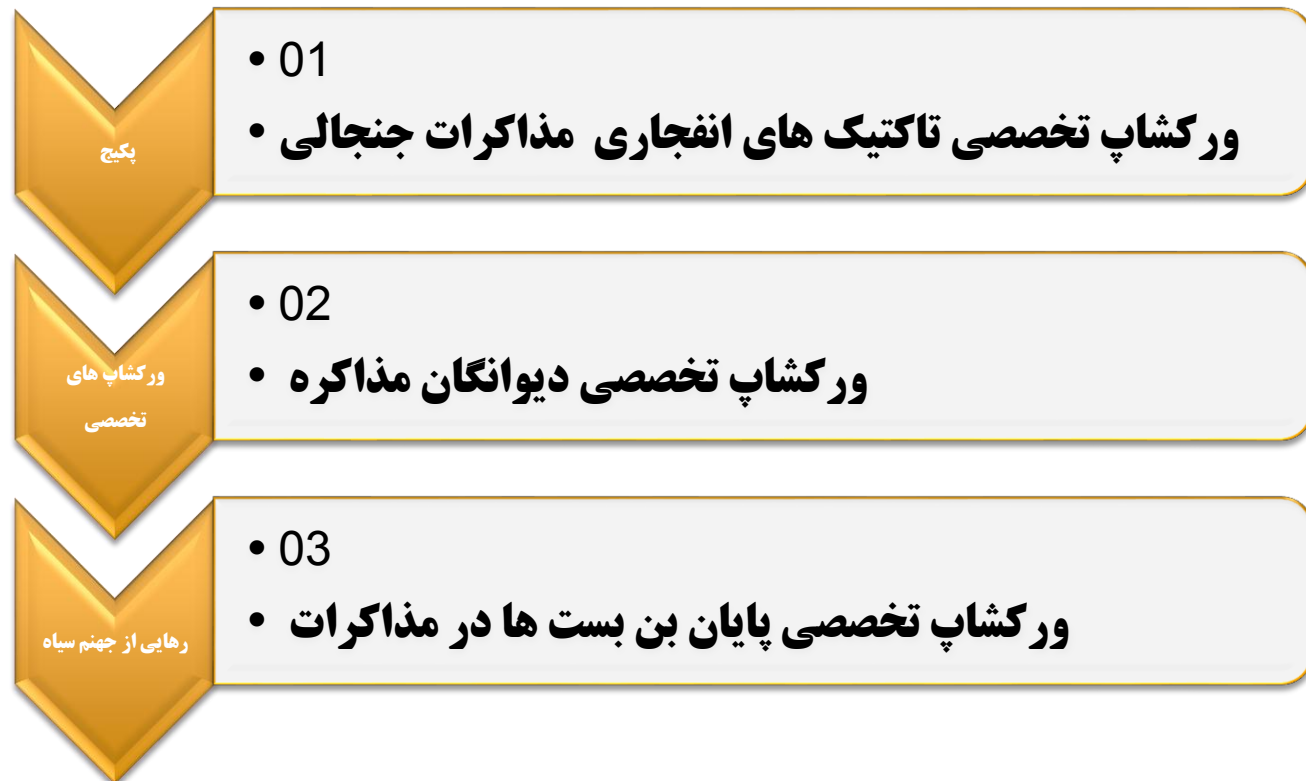


Eng . Shadnaei Bahare

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

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



- 01 • آمادگی کامل
- 02 • توانایی هدف گذاری و تعیین مرزها
- 03 • مهارت های خوب گوش دادن
- 04 • شفافیت در ارتباط کلامی
- 05 • کجا و چگونه دکمه توقف را فشار دهید
- 06 • چگونه به توافق برسید



Eng . Shadnaei Bahare
shadnaji@yektacac.com

To dress

لباس پوشیدن برای موفقیت



Eng . Shadnaei Bahare
shadnaji@yektacac.com

تکنیک ورود به جلسات

01

زمان مناسب جلسات

02

فواید آگاه و هوشیار بودن در جلسات

03

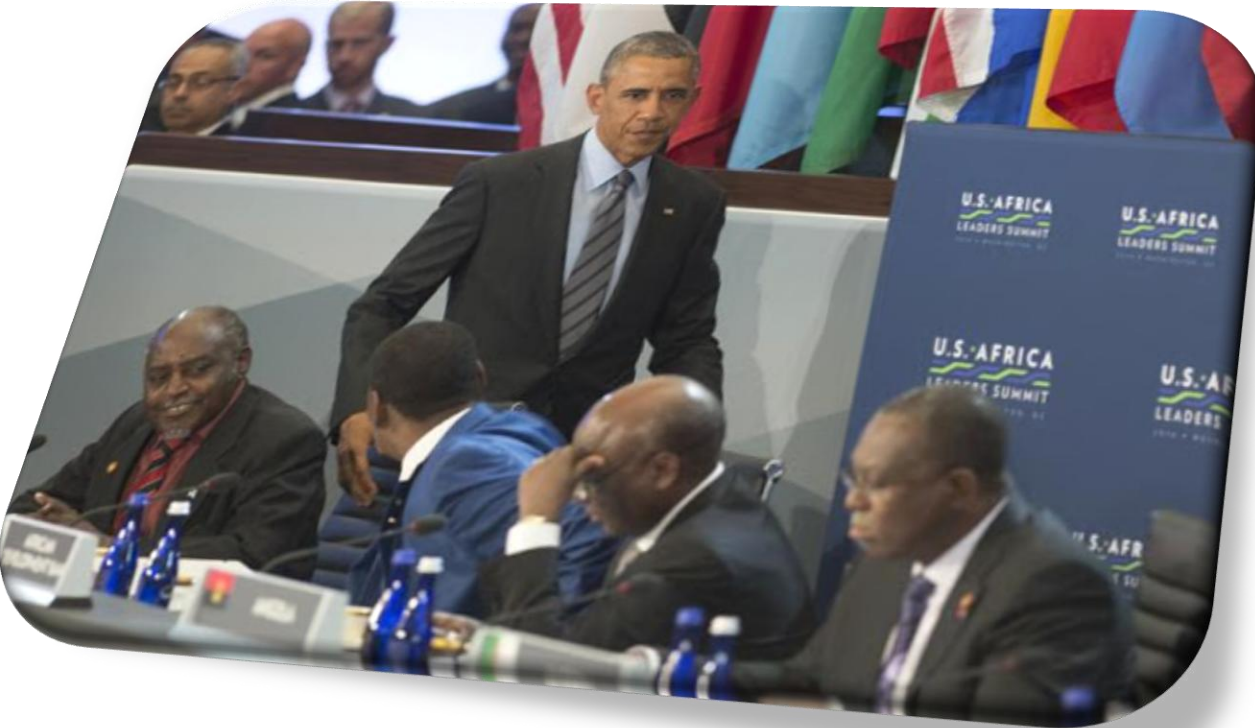
انسان دو نوع انرژی دارد

A

ریتم های طبیعی بدن

B

تأثیر شرایط بیرونی



Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



محل قرار گیری افراد در جلسات

NUM1

• در کنار کسی قرار بگیرید که مشورت با او در طول جلسه لازم است

NUM2

• در مقابل کسی قرار بگیرید که با او بیشترین اختلاف نظر را دارید

NUM3

• چه کسی باید به در و تلفن نزدیکترین فاصله را داشته باشد

NUM4

• پنجره ها و زاویه تابش نور خورشید

نکته

• اهمیت محل قرار گیری زمان درخواست از مدیر (افزایش حقوق و ...)

Eng . Shadnaei Bahare
shadnaji@yektacac.com



بهترین فضا
برای مذاکره
کجاست

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



روش های افزایش
تمرکز و تقویت مهارت
گوش دادن در
مذاکره

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

دو راهکار ساده و سریع برای بهتر گوش دادن

- تکرار
- توضیح

چرا گوش دادن سخت است ؟

عواقب برداشت کردن قبل از اتمام حرف گوینده

نحوه مقابله با عادت برداشت کردن

۵ راهکار برای تقویت مهارت گوش دادن و تمرکز کردن

۱. شلوغی ها و بهم ریختگی ها را پاک کنید
۲. یادداشت برداری کنید
۳. تا سه بشمارید
۴. بیدار شوید
۵. سکوت در برابر رهبر

اهمیت مهارت گوش دادن مدیران . کارکنان جدید . فروشندگان



Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

باید و نبایدها در مذاکره

ok

• روشن و شفاف

01

• صحبت کنید

02

• بنویسید

03

• رفتار کنید

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



Approach

• راهکارهای سازنده مذاکرات

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

۱۹ روش شفاف سازی در مذاکرات و اهمیت آن ؟



۱. سازماندهی افکار تان

۲. نحوه بیان اهداف سازمانی (شفاف سازی اهداف سازمانی)

۳. هدف تان را خوب بشناسید

۴. از ابهامات دوری کنید

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



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

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



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 خودتان

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



۱۳. هنگامیکه باید " نه " بگویید

۱۴. موانع شفافیت : ترس و نبود تمرکز

۱۵. معاملاتی که از میان می روند

۱۶. هزینه ای که نادانسته آن را پرداخت می کنید

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



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

۱۸. عبارات ممنوع در طول مذاکرات

۱۹. بدگویی و تهمت به هر شکل

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

تناسبی و بد خوده با افراد
پر جنب و جود مذاکرات



Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

تکنیک فوق العاده اتصال

الف . دکمه مکث را فشار دهید

ب . نگاهی به کل معامله بیندازید

ج . دو موضوع را پیوند دهید



Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



راهکارهای
کاربردی پاسخ به
چانه زنی ها

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



۱ . تهدید به ترک مذاکره

۲ . عنوان نکردن مسئله ای در دور اول مذاکرات

نحوه دوگانگی هنگام چانه زنی

راه حل هنگام چانه زدن

دلایلی که طرف مقابل پس از اتمام توافق ،
چانه می زند

نحوه پاسخ به چانه زنی های پس از توافق

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

تکنیک مذاکرات با جنس مخالف



Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



مذاکرات کور

Eng . Shadnaei Bahare

shadnayi@yektacac.com

25

ویژگی های یک مذاکره کننده
حرفه ای



Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



همدلی

احترام

صداقت

انصاف

صبر

مسئولیت
پذیری

انعطاف
پذیری

طنز و
خنده

نظم
شخصی

توان و
طاقت

سه ویژگی افرادی که در رسیدن به توافق نهایی در مذاکرات مهارت دارند .

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



اقدامات لازم پیش از تری مذاکره

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



تکنیک نحوه معامله با
شخصیت های سایه دار

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

اقدامات ضروری
در جهت دور
کردن تنش ها در
مذاکرات



Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



• راهکار پایانی
رسیدن به توافق
نهایی در
مذاکره

01

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



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



Eng . Shadnaei Bahare
shadnaji@yektacac.com



مذاكرات بين
المللي

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

مذاكرات
پیچیده



Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

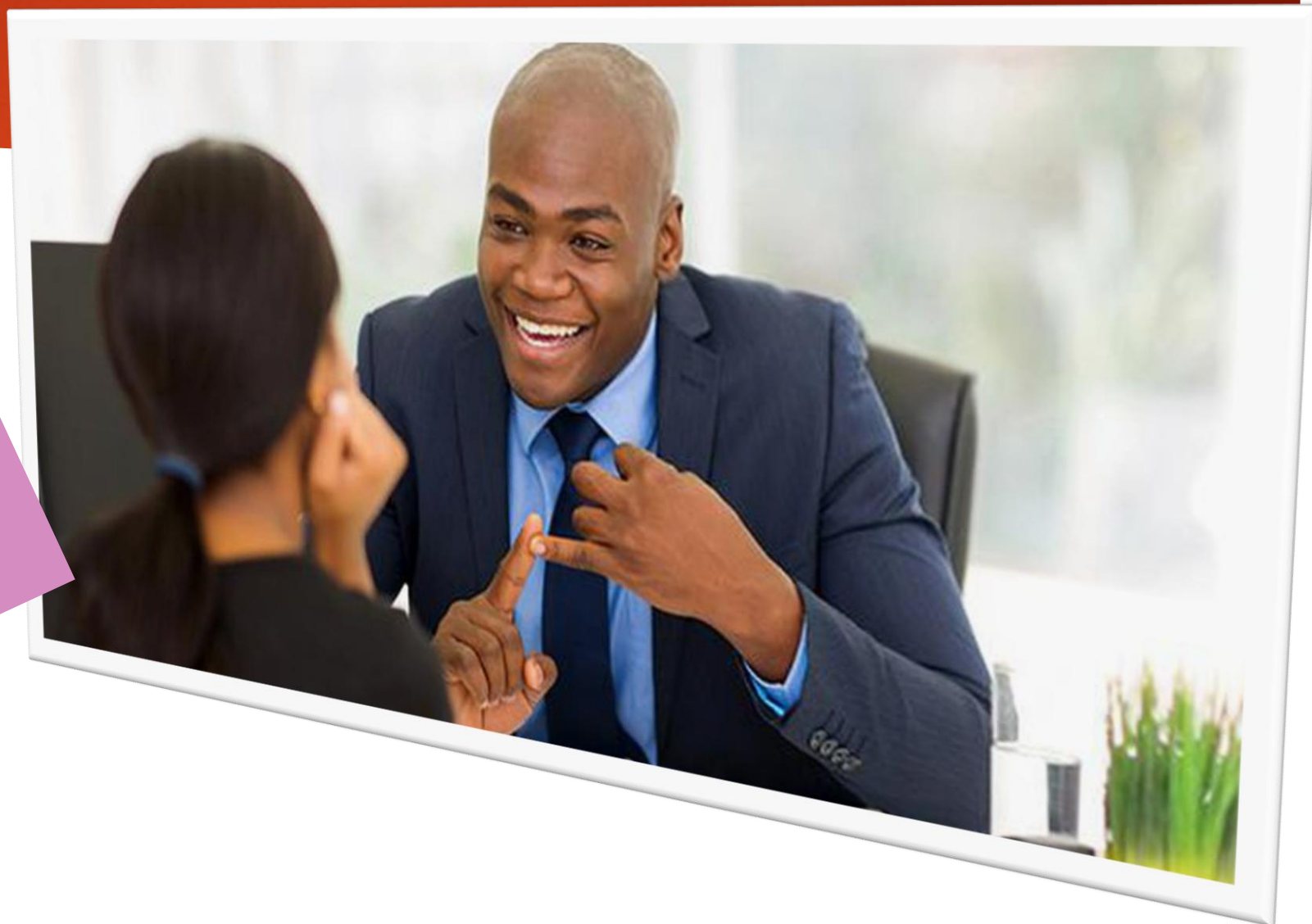


روش های هدف گذاری و
تعیین اهداف

Eng . Shadnaei Bahare

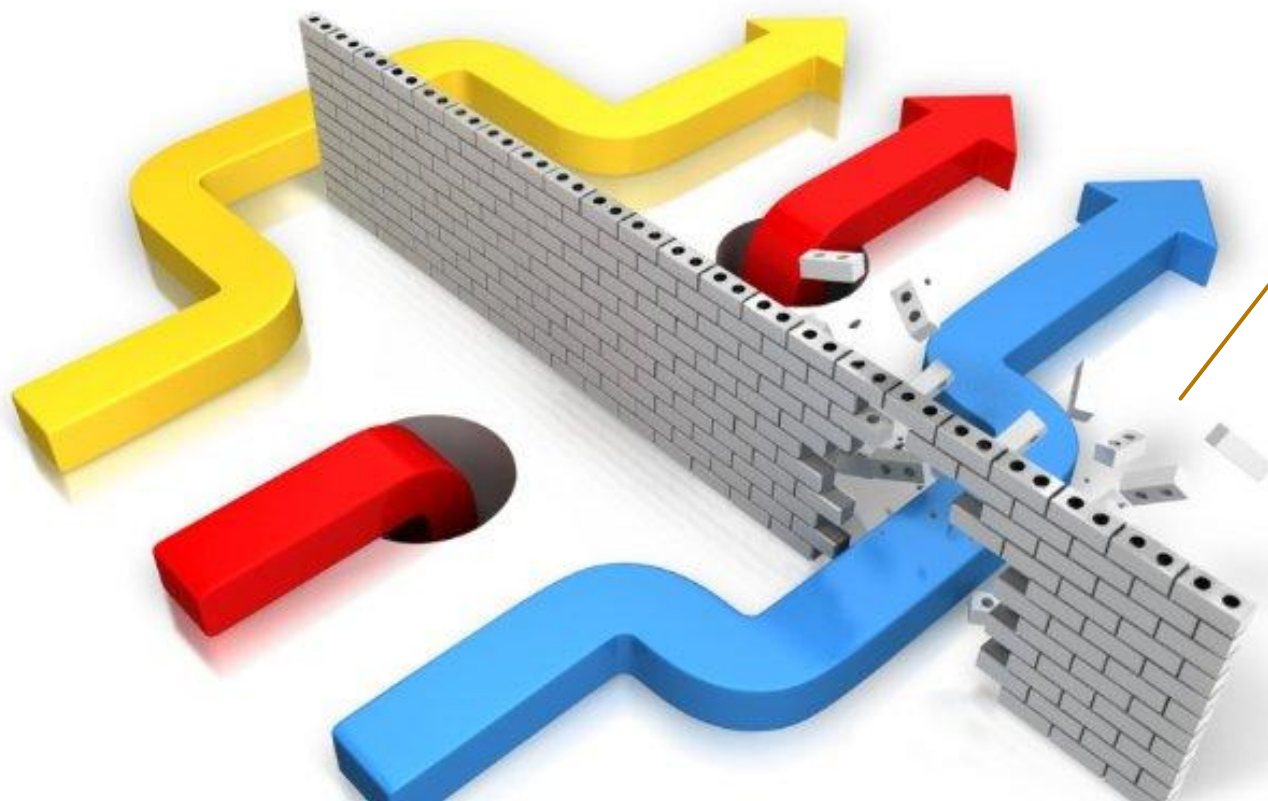
shadnaji @yektacac.com

تکنیک کنترل اوضاع در زمان
برگزاری جلسات مذاکره



Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



تکنیکی شناسایی
موانع موجود در
مذاکرات

Eng . Shadnaei Bahare

shadnayi@yektacac.com

تکنیک حذف افکار مزاحم در زمان
برگزاری مذاکرات



Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



هفت راهکار تکنیکی مفید برای پرسیدن سوالات قدرتمند و اثرگذار

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com



روشهای تبدیل
شکست به فرصت
در جلسات مذاکره

Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

موانع
رسیدن به
توافق
نهایی در
مذاکره و
نحوه مقابله
با آن



Eng . Shadnaei Bahare

shadnaji@yektacac.com

تکنیک کنترل و مدیریت
اختلافات ها در مذاکرات



Thank You!



Eng. Shadnaei Bahare



09155068768

shadnayi@yektacac.com

www.yektacac.com