



مؤسسه عالی آموزش بانکداری ایران
دیرت آموزش حرفه‌ای



دوره آموزشی

اصول و فنون مذاکره با رویکرد وصول مطالبات بانکها (پیشرفته)

۸ ساعت

معرفی دوره

این دوره برای آن دسته از کارکنان شبکه بانکی که برای وصول مطالبات نیاز به کسب مهارت در زمینه مذاکرات اصولی دارند، پیشنهاد می‌شود.

مخاطبان:

رؤسای شعب
کارشناسان و معاونین حوزه وصول
مطالبات

طراحی شده برای یادگیری:

- انواع مذاکرات (حرفه ای / غیر حرفه ای)
- مهمترین ویژگی‌های مذاکره کننده حرفه ای
- روش‌های راست گفتن و دروغ نگفتن در مذاکرات
- دروغ‌گویی در مذاکره
- انواع دروغ - کشف دروغ‌های مذاکرات
- روش کشف دروغ‌های کلامی
- زبان بدن افراد دروغگو
- اصول مذاکرات پیشرفته
- مهارت‌های مکمل در مذاکرات
- اصول مذاکره با CRM
- مذاکره با مشتریان سرسخت
- ویژگی‌های یک دستور جلسه خوب برای مذاکره
- چه مواقعی نباید مذاکره کرد؟
- انواع مذاکرات (حرفه ای / غیر حرفه ای)
- تفاوت مناظره و مذاکره
- توافقاتی بعد از توافق
- استفاده از انواع تفاوت‌ها برای ایجاد ارزش
- نکاتی در باره ZOPA

حضور

پیش نیاز:

- اصول بانکداری ۱ و ۲

تاریخ برگزاری: ۱۰ بهمن ۱۴۰۲ ساعت ۸ الی ۱۶

مدرس دوره:

- معاون اداره کل وصول مطالبات
- مؤلف کتب و مقالات متعدد

شرایط ثبت نام: برای ثبت نام به پرتال مؤسسه (آموزش حرفه‌ای) به آدرس ذیل مراجعه شود.

<https://ideh.ibi.ac.ir/IdeaPortal>

هزینه دوره به ازای هر نفر: ۲۴,۰۰۰,۰۰۰ ریال به صورت خالص

هزینه دوره شامل محتوای آموزشی، میان وعده، ناهار و صدور گواهی‌نامه می‌باشد.

شماره تماس: ۲۹۹۵۹۲۷۹-۲۹۹۵۹۲۸۰

دورنگار: ۲۲۸۴۶۸۹۹

ایمیل: prof.training@ibi.ac.ir

آدرس: خیابان پاسداران، سه راه ضرابخانه، پلاک ۱۹۵

www.ibi.ac.ir