



مؤسسه عالی آموزش بانکداری ایران  
دیرت آموزش حرفه‌ای



دوره آموزشی

## اصول و فنون مذاکره موفق

۸ ساعت

### معرفی دوره

امروزه که فضایی کاملاً پیوسته، غیرمتمرکز و رقابتی در تمام عرصه‌ها شکل گرفته‌است، دانستن اهمیت اصول و فنون مذاکره برای توسعه‌ی شرکت‌ها و سازمان‌ها ضروری است. در واقع، انجام پژوهش‌هایی تحت نظر CEBR یا مرکز تحقیقات اقتصادی و بازرگانی (Centre for Economics and Business Research) در انگلستان، نشان می‌دهد که به طور متوسط در انگلیس، کل سود ازدست‌رفته‌ی شرکت‌های انگلیسی به دلیل نداشتن مهارت مؤثر در مذاکره ۹ میلیون پوند در ساعت است؛ هم‌چنین، این تحقیق تخمین می‌زند که با آموزش اصول مذاکره مؤثر به کارمندان اصلی آن‌ها، گردش مالی کل شرکت‌های انگلیسی تا ۱۷ میلیارد پوند افزایش یابد. می‌توان اصول مذاکره را به عنوان هنری در نظر گرفت که دستیابی به تمامی پتانسیل‌های آن مستلزم کسب مهارت روزافزون است.

### مخاطبان:

کلیه افرادی که به مذاکره با مشتریان در بانک می‌پردازند

### طراحی شده برای یادگیری:

- مقدماتی در مورد تعریف مذاکره و اهمیت مذاکره
- انواع مذاکره
- برنامه ریزی برای مذاکره
- موضع گیری در مذاکره
- بررسی دلایل شکست مذاکرات
- تصمیم گیری و تبادل اطلاعات در مذاکره
- خطاهای انسان در تصمیم گیری در مذاکرات
- مفهوم و ضرورت مدیریت تعارض
- زبان بدن در مذاکرات

حضور

### پیش نیاز:

فاقد پیش‌نیاز

تاریخ برگزاری: ۱۸ تیر ۱۴۰۳ ساعت ۷ الی ۱۵

### مدرس دوره:

- دکترای مدیریت بازاریابی بین الملل
- دانشیار دانشگاه
- مدرس بانک‌ها
- مؤلف کتب و مقالات متعدد

آدرس: خیابان پاسداران، سه راه ضرابخانه، پلاک ۱۹۵

[www.ibi.ac.ir](http://www.ibi.ac.ir)

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

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

هزینه دوره به ازای هر نفر: ۲۹,۵۰۰,۰۰۰ 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](mailto:prof.training@ibi.ac.ir)