

دوره اصول مذاکره موفق و مدیریت جلسات

هدف:

در این دوره با شما در خصوص ویژگی های افرادی که برای مذاکره مناسب هستند صحبت خواهیم کرد و بدنبال ارتقاء توانمندی های مدیران و کارشناسان سازمان با مراحل انجام یک مذاکره موفق جهت تحقق منافع مشروع سازمان هستیم همچنین شرکت کنندگان با روش ها و استراتژی های گوناگون مذاکره آشنا شده و قادر خواهند بود که جلسات مذاکراتی سازمان را به خوبی مدیریت نمایند.

همچنین با شما در خصوص برگزاری جلسات درون سازمانی و برون سازمانی صحبت میکنیم بگونه ای که پارامترهای برگزاری یک جلسه موفق شامل: برنامه ریزی ، دستور جلسه ، دعوت شدگان ، فرایند مدیریت جلسه، نحوی ارائه مطالب ، جمع بندی های مدیریتی جلسه و تهیه صورت جلسه پایانی را شناخته و اجرا نمایید بگونه ای که شما قادر خواهید شد جلسات درون سازمانی و برون سازمانی را بشکل موثری مدیریت ، برنامه ریزی و اجرا نمایید.

محتوای دوره:

- تعاریف و مفهوم مذاکره / ویژگیهای یک مذاکره کننده موفق
- روش های گوناگون مذاکراتی، موضع گیری و مبتنی بر اصول
- تشریح ارکان اساسی در مذاکره
- تحلیل ویژگیهای مذاکره کننده موفق
- برنامه ریزی برای مذاکره و پیشبرد موفق آن
- تشریح فرایند سه مرحله ای مذاکره
- نکات کلیدی آماده سازی برای مذاکره
- خلق فلسفه برد - برد جهت یک مذاکره موفق
- تشریح استراتژی های کاربردی در جلسات مذاکراتی
- مراحل اساسی در مذاکره و اصول مصالحه در مذاکره
- تشریح فرایند مدیریت جلسات
- تحلیل جلسات ، لزوم جلسه و اهداف جلسه و آمادگی برای جلسات

آموزش و مشاوره روشهای نوین مدیریتی

جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.
و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

- زمان تشکیل و سازماندهی جلسات و افراد شرکت کننده
- تشریح فرایند کلان جلسات
- نکات مهم در تهیه دستور جلسه
- وظایف رئیس جلسه و نحوه تسلط بر جلسات
- آشنایی با مزاحمان جلسه و نحوه اصلاح آنها
- راه حل رسیدگی به بی نظمی ها جلسه
- ویژگیهای افراد شرکت کننده در جلسات
- شرایط ، نکات و آمدگی هایی که شرکت کنندگان / دعوت شدگان باید رعایت نمایند
- فرآیند ارائه مطالب و کسب نتیجه
- نکات کاربردی جهت مدیریت جلسه

مدرس دوره : دکتر محمود آسیاچی

سابقه کار : ۲۸ سال

مشاور ، مدرس ، سخنران و کوچ کسب و کارها

مالک ۲ کسب و کار تولیدی و آکادمی آموزشی / مشاوره ای / کوچینگ

- دکتری مهندسی صنایع - گرایش مدیریت استراتژیک از آمریکا
- دکتری DBA - گرایش بازاریابی و فروش از دانشگاه جامع علمی کاربردی تهران
- فوق لیسانس مهندسی صنایع - گرایش مدیریت سیستمها و بهره وری از دانشگاه علم و صنعت (تهران)
- فوق لیسانس مهندسی صنایع - گرایش مدیریت عملیات تولید از آمریکا
- مربی تولید و خدمات ناب / JIT / TQM / نظام پیشنهادات / آراستگی محیط کار ۵S (اساتید اوساکی و یوشیدا)
- فراگیری ده ها دوره مدیریتی و سیستمی در داخل و خارج از کشور

سوابق آموزشی و اجرایی:

- ۱- مدرس و موسسه دوره بیزینس کوچینگ رهبری کلاس جهانی BCL
- ۲- مدرس و مشاور تولید و خدمات ناب (سازمان کلاس جهانی به سبک مدیران ژاپنی)
- ۳- مدرس و مشاور مباحث بازاریابی و فروش
- ۴- مدرس و مشاور مباحث برنامه ریزی و مدیریت استراتژیک
- ۵- مدرس و مشاور مباحث رهبری، مدیریتی و سرپرستی
- ۶- مدرس و مشاور مدیریت منابع انسانی و رفتار سازمانی
- ۷- مدرس و مشاور مدیران کلاس جهانی و تولید/خدمات ناب/JIT

آموزش و کوچینگ دوره های جامع:

- آموزش و کوچینگ بازاریابی و فروش (سطح اکونومی و سطح بیزینس کلاس جهانی)
- دوره جامع MBA مدیریت اجرایی ((مدیر کلاس جهانی))
- دوره جامع Post MBA مدیریت اجرایی پلاس ((مدیران تاثیرگذار کلاس جهانی))
- دوره جامع DBA مدیریت اجرایی پیشرفته ((مدیران ارشد کلاس جهانی))
- دوره جامع Post DBA مدیریت اجرایی پیشرفته ((مدیرعامل ثروت ساز کلاس جهانی))
- دوره جامع MBA مدیریت بازاریابی و فروش ((مدیریت بازاریابی و فروش ناب))
- دوره های جامع ((مدیریت تولید و خدمات ناب / آراستگی محیط کار ۵S / نظام پیشنهادات SS))
- مشاور بیش از ۹۰۰ شرکت خصوصی / دولتی
- مشاور ارشد مدیران عامل در بیش از ۱۰۰ برند معتبر کشور
- بیش از ۳۰/۰۰۰ ساعت تجربه آموزش در صنعت (دولتی و خصوصی)
- مدرس و سخنران صدها سمینار در خصوص مدیران کلاس جهانی و همچنین برای حدود ۱۰۰ عنوان مدیریتی در زمینه های سیستمهای مدیریتی، تعالی سازمانی EFQM، استراتژی، بازاریابی و فروش، تولید و خدمات ناب (مدیریت ژاپنی)، منابع انسانی و روشهای مدیریتی
- تالیف ده عنوان کتاب مدیریتی
- کارشناس برتر رادیو اقتصاد، رادیو ایران و گفتگو

جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.

و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

- کارشناس شبکه های تلویزیونی سیما
- مدرس MBA & DBA در دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران و موسسات آموزشی معتبر
- مدرس و سخنران در اکثر دانشگاه های کشور (دانشگاه تهران - دانشگاه پزشکی و مهندسی کاشان - دانشگاه سجاد مشهد و ...)
- مدرس مراکز آموزش بازرگانی در استان های کل کشور

برخی مشاوره های انجام شده :

سیمان سپاهان - لبنیات کاله - چینی بهداشتی مروارید - روغن نازگل - پچ پچ - رستوران البرز - یخساران - جهان نور - سیمان نهاوند - سیمان خوزستان - لبنیات صباح - مازندگاز - آسانسور بهفخر - شیرآلات قهرمان - زرین سوله - گام الکتریک - پالایشگاه تبریز - عملیات غیرصنعتی ماهشهر - صنایع شهید شیروودی (مهام) - تابلوبرق و رک مبتکر - پلاسموژن - صنایع شهید دوران - سازمان سینمایی فجر - پیام پرداز - داروسازی باریج اسانس - سپاهان همراه - پاديسان - بعدنگار ایرانیان - کیان دانه پارس - تابلو کنترل مپنا (مکو) - لوله سبز آک - کالوت - ماکارونی تک - نامبروان - شهدآرا - فرآورده های گوشتی آمل - تخته فشرده گرگان - پتروشیمی های آریا ساسول - تندگویان ، تبریز ، ارومیه ، غدیر ، اراک ، جم و خراسان - تهویه اروند - کمپرسور سازی ایران - داروسازی سبحان آنکولوژی - ایرانس - کیمیاچوب گرگان - لبنیات پگاه - توزین الکتریک - سولیکو - صحت - ساویز - ماکارونی جهان - داروسازان ایران - ایزوگام صدف گستر - دلیجان - پیشگام نور - ماشین آلات چوب پایون (RC) - نتکو - هلدینگ سعادت - بازرگانی کاوش - تعاونی گلخانه داران تگسنا - سیمان خزر = فولاد شادگان - محصولات دریایی درنیکا - فرش سیزان - لیزر ایران - حفاری شمال - توزیع برق زنجان - فولاد اکسین - داروسازان ایران و غیره