

# Training course on the principles and techniques of business negotiations

Date: 23 Dec 2024



شماره: ICC/۰۳-۵۶۸

تاریخ: ۱۴۰۳/۱۰/۱۹

## دوره آموزشی اصول و فنون مذاکرات تجاری

کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC Iran) در نظر دارد دوره آموزشی اصول و فنون مذاکرات تجاری را به صورت حضوری و آنلاین به مدت ۴ ساعت برگزار نماید.

**زمان:** دوشنبه ۱۴۰۳/۱۰/۰۳ | ساعت ۸:۳۰ الی ۱۲:۳۰

**مکان:** اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران (خیابان طالقانی شماره ۱۷۵)

**مدرس:** خانم دکتر سیده فاطمه مقیمی

- دبیر کمیسیون مقررات و رویه‌های بازرگانی کمیته ایرانی ICC
- مدیر عامل شرکت حمل و نقل بین‌المللی و نمایندگی کشتیرانی سدید بار
- رییس اتاق مشترک ایران و گرجستان

**ثبت نام:** جهت ثبت نام، لازم است هزینه شرکت در دوره (مبلغ ۱,۰۰۰,۰۰۰ تومان برای اعضای کمیته ایرانی و ۱۸,۰۰۰,۰۰۰ تومان برای غیراعضا) به شماره حساب: ۱۵۵۰۰۵۰۹۲ و یا شماره کارت: ۶۱۰۴۳۳۷۲۷۸۲۰۲۷۷۳ نزد بانک ملت شعبه وزارت نفت (کد ۶۳۲۵/۵۵) به نام کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی واریز و اسامی شرکت‌کنندگان را به همراه تصویر فیش واریزی به آدرس ایمیل [academy@icc-iran.com](mailto:academy@icc-iran.com) ارسال و یا از طریق وب سایت آکادمی کمیته ایرانی [academy.icc-iran.com](http://academy.icc-iran.com) آنلاین ثبت نام گردد.

**مهلت ثبت نام:** ۲ دی ۱۴۰۳

**گواهینامه:** در پایان دوره، برای شرکت‌کنندگانی که در دوره شرکت نموده‌اند از سوی کمیته ایرانی ICC گواهینامه صادر می‌گردد.

تلفن: ۸۸۳۰۶۱۲۷، ۸۸۳۱۷۷۸۳، فکس: ۸۸۳۰۸۳۳۰

وب سایت کمیته ایرانی: [icc-iran.com](http://icc-iran.com)

وب سایت آموزش کمیته ایرانی: [academy.icc-iran.com](http://academy.icc-iran.com)

پست الکترونیکی: [academy@icc-iran.com](mailto:academy@icc-iran.com)



## معرفی:

دوره آموزشی اصول و فنون مذاکره یک دوره تعلیمی است که به شرکت‌کنندگان مهارت‌ها و تکنیک‌های لازم برای انجام مذاکرات مؤثر و موفق را آموزش می‌دهد. مذاکره یک فرآیند مهم در زندگی شخصی و حرفه‌ای است که در آن افراد تصمیماتی را در مورد موضوعات مختلف می‌گیرند و تلاش می‌کنند تا به توافقاتی مناسب برسند. در این دوره، شرکت‌کنندگان با اصول، مهارت‌ها و تاکتیک‌های مذاکره آشنا می‌شوند.

## سرفصل‌های دوره:

- مقدمه‌ای بر مذاکرات تجاری: تعریف مذاکره، اهمیت و کاربردهای آن در دنیای تجارت.
- اصول بنیادین مذاکره: درک عناصر کلیدی و اصول اولیه مذاکره.
- آمادگی برای مذاکره: بررسی رویکردهای آماده‌سازی مؤثر برای مذاکره.
- استراتژی‌های مذاکره: ایجاد و اجرای استراتژی‌های موفقیت‌آمیز.
- تکنیک‌های ارتباطی در مذاکره: به کارگیری مهارت‌های شنیدن فعال و ارتباط غیر کلامی.
- مذاکره در محیط‌های چند فرهنگی: درک تأثیر فرهنگ بر روند و سبک مذاکره.
- مدیریت تعارض در مذاکره: رویکردها و تکنیک‌های حل اختلاف در مذاکرات.
- تاکتیک‌های چانه‌زنی: فنون و روش‌های پیشرفته‌ی چانه‌زنی برای دستیابی به بهترین نتایج.
- تصمیم‌گیری و تجزیه و تحلیل مذاکره: ابزارها و مدل‌های تصمیم‌گیری مبتنی بر داده در مذاکرات.
- مذاکره آنلاین و دیجیتال: روش‌ها و چالش‌های مذاکره در فضای مجازی.
- روانشناسی مذاکره: بررسی نقش موانع روانشناختی و رویکردهای شناختی در مذاکره.
- قراردادنویسی و مدیریت پس از مذاکره: تنظیم و اجرای قراردادها و تعهدات حاصل از مذاکره.
- مهارت‌های پیشرفته مذاکره: توسعه مهارت‌های پیشرفته‌ی مذاکره برای موقعیت‌های خاص.
- مروری بر مطالعات موردی: تحلیل و بحث در مورد مثال‌های واقعی مذاکرات تجاری.
- سمینارهای عملی مذاکره: انجام مذاکرات شبیه‌سازی‌شده و بررسی عملکرد.
- خودارزیابی و بازخورد: فرآیند ارزیابی مهارت‌های فردی و دریافت بازخورد برای بهبود مداوم.

## شرکت‌کنندگان:

مخاطبان دوره‌ی مذاکرات تجاری می‌توانند شامل افراد زیر باشند:

**کارآفرینان:** کسانی که به دنبال افزایش مهارت‌های مذاکره برای بهبود فرصت‌های کسب و کار خود هستند.

**مدیران کسب‌وکار:** شامل مدیران اجرایی و مدیران میانی که خواهان ارتقاء توانایی‌های خود در مذاکرات درون‌سازمانی و برون‌سازمانی هستند.

**فروشنده‌گان و بازاریابان:** افراد حرفه‌ای در زمینه فروش و بازاریابی که مذاکره جزء لاینفکی از فعالیت‌های روزانه آنها است.

**وکلائی تجاری:** حقوقدانانی که در زمینه قراردادهای تجاری فعالیت می‌کنند و به دانش عمیقی از مذاکره نیاز دارند.

**متخصصان صادرات و واردات:** افرادی که در تجارت بین‌المللی فعال هستند و می‌خواهند مهارت‌های خود را در مذاکره با شرکای تجاری بین‌المللی تقویت کنند.

**مشاوران مدیریت:** متخصصانی که به شرکت‌ها کمک می‌کنند تا در مذاکرات و وضعیت‌های کسب‌وکار بهتر عمل کنند.

**دانشجویان کسب‌وکار و مدیریت:** افرادی که در حال تحصیل در رشته‌های مرتبط با کسب و کار و مدیریت هستند و می‌خواهند تئوری‌های دانشگاهی را با مهارت‌های عملی ادغام کنند.

و مدیران، کارشناسان و تمامی علاقمندانی که می‌خواهند دانش و مهارت خود را در حوزه مدیریت و سازمان توسعه دهند.



فرم ثبت نام:

مشخصات شرکت کننده	
نام	تلفن همراه:
نام خانوادگی:	تلفن:
نام شرکت:	فکس:
سمت در شرکت:	ایمیل:
عضویت در کمیته ایرانی ICC: <input type="checkbox"/> بله <input type="checkbox"/> خیر	
شرکت در همایش: <input type="checkbox"/> آنلاین <input type="checkbox"/> حضوری	

Title (Mr/Dr/Mrs/etc.):	_____
Family name:	_____
First name:	_____
Position:	_____
Company:	_____

مبلغ واریز شده:
شماره فیش واریزی :
تاریخ فیش واریزی :

امضاء

تاریخ