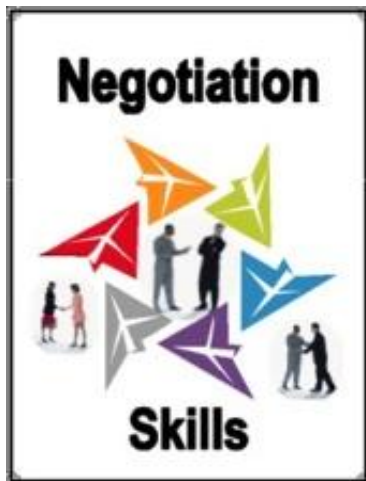


آشنایی با مهارت‌های کلیدی مذاکرات پروژه

PM010.K

آشنایی با فنون و تکنیک‌های مذاکره یکی از عواملی است که می‌بایست کلیه کارشناسان و مدیران سازمان بر آن مسلط باشند. دامنه مذاکراتی که در طول اجرای یک پروژه وجود خواهد داشت بسیار متنوع می‌باشد. از مذاکرات فنی و جزئی پروژه گرفته تا مذاکرات استراتژیک و راهبردی در مورد مسائل کلیدی از جمله مواردی است که به طور حتم میان کارفرمایان، پیمانکاران و مشاوران به وقوع خواهد پیوست. در صورتیکه افراد تیم پروژه و یا مدیران سازمان به این تکنیک‌ها مسلط نباشند، حتی در صورت بحق بودن مسائل مرتبط با آنها، نخواهند توانست در مذاکرات فی‌مابین نتایج چندانی کسب نمایند.



پیش نیازهای دوره

- این دوره مستلزم گذراندن پیش نیاز خاصی نمی‌باشد.

اهداف آموزشی

در پایان این دوره شرکت کنندگان می‌بایست قادر باشند:

- پارامترهای یک مذاکره موفق و نحوه تاثیرگذاری بر کارفرما را تعریف نمایند
- پارامترهای لازم و مورد نیاز برای مذاکره کننده موفق را شناسایی نمایند
- توانایی‌های بحث و گوش دادن موثر را فرا گیرند
- جهت اجماع و ارائه راه حل نهایی مذاکره نمایند
- قادر به اتمام مذاکره در بازه زمانی مورد نیاز باشند

چه کسانی می‌توانند در این دوره شرکت کنند

- اعضای ارشد تیم پروژه، مدیران پروژه

خلاصه‌ای از سرفصل‌های قابل ارائه دوره

- آمادگی برای مذاکره
- چرا مذاکره کنندگان حرفه‌ای همیشه آماده هستند؟
- آشنایی با محدوده‌های هدف‌گذاری و نقاط خروج در مباحث تفکر در مورد نیازهای طرف مقابل
- ارتباطات، گوش دادن و ارائه پرسش‌های مناسب باعث ایجاد مزایای مناسبی در طول مذاکره می‌گردد
- چگونه صحبت زیاد باعث کاهش اثر مذاکره می‌شود؟
- آشنایی با اهمیت نقش بلندی و دامنه صدا در طی مذاکره
- آشنایی با درک زبان بدن طرف مقابل
- نیازمندی‌های مذاکره در قالب تیم
- قوانین مهم در تیم‌های مذاکره کننده
- کوتاه آمدن در مذاکرات (کوتاه آمدن جزء اساسی در تمامی مذاکرات می‌باشد)
- تکنیک‌های وادار نمودن طرف مقابل به کوتاه آمدن
- چگونه با استفاده از تکنیک‌های کوتاه آمدن باعث پیشرفت مذاکره شویم؟
- استفاده از تکنیک‌های شرطی و شرایط گذاری
- تکنیک‌های مذاکره
- مذاکره قوی از تکرار و تمرین حاصل می‌شود
- هر طرف مذاکره کننده دارای قدرت می‌باشد
- شناسایی پایه‌ها و نقاط قوت خود
- چگونه فاکتور مالی تنها شاخصی است که پس از اجماع بر سایر موضوعات بدست می‌آید

آکادمی مدیریت پروژه TenStep

- چگونه مذاکره‌کننده‌های حرفه‌ای از تکنیک‌های فوق استفاده می‌نمایند
- رسیدن به اجماع و توافق در مذاکره
- چه اتفاقی می‌افتد که در مذاکره یک طرف برنده و طرف دیگر بازنده می‌شود؟
- تلاش برای رسیدن به شرایط برد-برد
- ایجاد روابط محکم در مشکلات و انعطاف در افراد
- رسیدن به توافقی که غیر قابل برگشت باشد
- در انتهای جلسه، چگونه از لابی‌ها و مذاکرت پس از توافق جلوگیری کنیم؟
- استفاده از قراردادهای قانونی برای مذاکرات جشن‌های پس از توافق

مدت برگزاری دوره

- ۱۲ ساعت (12PDU)