|  |
| --- |
| مقطع تحصیلی:کاردانی🞏کارشناسی🞎 رشته روابط عمومی ترم:...........سال تحصیلی: 1398- 1399 نام درس :اصول و فنون مذاکره. نام ونام خانوادگی مدرس:.مریم جزایریآدرس emailمدرس:.........mj1511359@gmail.com..تلفن همراه مدرس:................................ |
| جزوه درس:. کتاب اصول و فنون مذاکره انتشارات ادیبان روز مربوط به هفته : اول🞎 دوم 🞎سوم🞎  text: دارد 🞎ندارد🞎 voice:دارد🞎 ندارد🞎 power point:دارد🞎 ندارد🞎تلفن همراه مدیر گروه : ............................................  |
| دانشجویان عزیز کتاب اصول و فنون مذاکره انتشارات ادیبان روز فصل اول از صفحه 12 تا صفحه 20 مطالعه شود و سپس به سوالات پایان فصل پاسخ نمایید.دوره اصول و فنون مذاکره در درس اصول و فنون مذاکره ، مباحث مختلف و متنوع مرتبط با این موضوع، از جمله مبانی اصول و فنون مذاکره، تعریف مذاکره و اصطلاحات و ترکیبات مرتبط با آن، تاکتیک های مذاکره و ترفندهای مذاکره را مورد بحث قرار می‌دهیم.مذاکره چیست؟ حداقل دو طرف در آن درگیر هستند. این دو طرف ممکن است دو فرد، دو گروه یا دو سازمان باشند. بین خواسته ها و نیازهای این دو (یا چند طرف) تعارض وجود دارد. دو یا چند طرف درگیر در مذاکره، بر اساس انتخاب خود و نه به اجبار با یکدیگر مذاکره می‌کنند. کسانی که درگیر مذاکره می‌شوند برای “داد و ستد” که زیربنای مفهوم مذاکره است،‌ آماده‌اند.بخش عمده‌ای از رابطه‌های ما در زندگی، چه زندگی شخصی و چه محیط کسب و کار، از جنس مذاکره هستند.اصطلاح مذاکره، محدوده گسترده‌ای از فعالیت‌ها و رابطه‌ها، از تنظیم یک قرارداد تجاری بین المللی تا گفتگوی مجدد دو خویشاوند که با هم قهر کرده‌اند را در برمی‌گیرد.سرفصل های درس فنون مذاکرهفصل1: مفاهیمفصل2: مدیریت تعارض در مذاکرهفصل 3سبک های مذاکرهفصل4: مهارت های ارتباطی در مذاکراتفصل 5: مدیریت جلساتفصل 6: مدیریت زمانفصل 7: مدیریت استرسفصل 8: توافق و تفاهم در مذاکرهفصل 9: جنبه های اخلاقی در مذاکره و احکام گفتگو و مذاکره در اسلامفصل 10: فرهنگ در مذاکرهفصل 11: ملاحضات حقوقی در مذاکره**فصل اول****مفاهیم دیدگاه ها و کلیات** تعریف مذاکره موضوع و هدف مذاکره دلایل مذاکرهاشکال مذاکرهویژگی های اصلی مذاکرهویژگی های مذاکره خوبمذاکره را تعریف نماییدچهارنوع اساسی مذاکره را بنویسید ویژگی های مذاکره خوب را بنویسید |