

تدریس از سوی آقای **دکتر بهزاد**

صابری خواهد بود

آموزش بر پایه اصول و فنون بین
المللی مذاکره می باشد.

مزایا:

اعطای گواهی شرکت در دوره به زبان
انگلیسی
اختصاص کد گواهی اختصاصی



آموزش اصول و فنون مذاکره

کانون قرارداد نویسان ایران





در زندگی اجتماعی، «مذاکره» یکی از ابزارهای متداول، و در بسیاری موارد یک ابزار ضروری و ناگزیر، برای برای تحقق اهداف است. از تک تک انسان ها در زندگی شخصی و حرفه ای خود گرفته تا شرکتها و موسسات و دولتها و سازمان های بین المللی همه به نوعی و در سطوحی به اختیار یا به ناگزیر از ابزار مذاکره استفاده می کنند. بر این اساس، همه انسان ها «مذاکره کننده» هستند؛ چه برای اهداف شخصی خود و چه به عنوان نمایندگان یک جمع بزرگتر (همانند یک صنف یا یک سازمان یا یک دولت).

در جامعه امروز، مذاکره بیش از هر زمان دیگری تبدیل به یک مهارت، یک دانش و یک هنر شده است. اگرچه موفقیت یک مذاکره کننده همانند هر امر انسانی دیگری کماکان تحت تاثیر خصوصیات فردی است، اما آشنایی با فنون، مهارتها و دانش مذاکره از اهمیت فراوانی برخوردار است.

دوره آموزشی حاضر، در دو بخش مجزا اما مرتبط با یکدیگر ارائه می شود. در بخش اول، شرکت کنندگان با اصول مذاکره موفق و روش هایی برای «حصول نتیجه مطلوب» در مذاکره آشنا می شوند. مطالب ارائه شده در این بخش، برای هر فردی که در هر سطحی و با هر موضوعی وارد یک فرآیند مذاکره می شود، مفید و بلکه ضروری است. دانستن و احاطه بر این مطالب چه در ساده ترین مذاکرات در حیطه روابط شخصی و چه در پیچیده ترین مذاکرات در عرصه تجاری یا بین المللی کاربرد و اهمیت دارد. در این بخش، ارائه مطالب، با الگوگیری از متد «مذاکره اصولی» برساخته‌ی مشترک راجر فیشر و ویلیام یوری (در سال ۱۹۸۱) طراحی و ارائه می شود. طرحی که بعدتر مبنای اغلب کتب و طرح های علمی در حوزه مذاکره از جمله «پروژه مذاکره دانشگاه هاروارد» قرار گرفته است. با این حال، محتوای مطالب ارائه شده در موارد مختلف با بهره گیری از سایر منابع علمی و نیز منطبق با تجربیات مدرس دوره اصلاح و یا تکمیل شده، و تلاش می شود مفاهیم و مصادیق با نگاهی ایرانی و آشنا برای مخاطب ارائه شود.

در بخش دوم، به نکته ها و موضوعات فنی و تکنیکی در فرآیند مذاکرات پیچیده‌تر (از قبیل مذاکرات تجاری و یا بین المللی) که به طور معمول باید به یک «سند» منتهی شود می پردازیم. محتوای این بخش بیشتر بر موضوعاتی از قبیل مسائل شکلی و ساختاری فرآیند این نوع از مذاکرات، نحوه کار بر روی متن در مذاکرات (در فیتینگ) و جنبه های مختلف آن، برهم کنش بین جنبه های محتوایی مذاکرات با جنبه های حقوقی (در پرتو قوانین ملی یا حقوق بین الملل)، تفاوت های موجود بین مذاکرات تجاری با مذاکرات سیاسی و بین المللی از لحاظ ساختار مذاکرات و وضعیت اسناد توافق و مانند آن متمرکز خواهیم بود.

خلاصه سیلابس روز اول	خلاصه سیلابس روز دوم
اصول مذاکره	تبدیل «توافق» به «قرارداد»؛ بایسته های شکلی و فنی در مذاکرات پیچیده
<ul style="list-style-type: none"> - مذاکره در زندگی اجتماعی (از زندگی شخصی تا مذاکرات کلان میان دولتها) - چه زمانی نباید مذاکره کرد ۱. خودداری از ورود به مذاکره ۲. کوتاه آمدن و پذیرش ۳. ترک میز مذاکره ۴. ترک موقت مذاکره به عنوان تاکتیک - چهار رویکرد در مذاکره - مذاکره اصولی - ضرورت تمرکز بر منافع (نسبت مواضع با منافع) <ul style="list-style-type: none"> ۱. تفکیک بین «افراد» با «مساله» ۲. تمرکز بر «منافع» به جای «مواضع» 	<ul style="list-style-type: none"> - اهمیت مذاکره متنی - چالش های زبانی و فرهنگی مذاکره با طرف های خارجی - متن اولیه و روش های تکامل آن تا تبدیل به متن نهایی ۱. وارد کردن نظرات متفاوت طرفها در متن واحد ۲. پانوشت ها ۳. پیوست ها - دو فاز مستقل مذاکرات و برهم کنش آنها <ul style="list-style-type: none"> ۱. فاز مذاکرات محتوایی (در خصوص موضوعات) ۲. فاز مذاکرات حقوقی ۳. چالش های فاز حقوقی مذاکرات



<p>- امکان‌سنجی و مطلوبیت تقسیم موضوعات مذاکره به بخش‌های جداگانه</p> <p>۱. تاثیر و تاجر موضوعات مختلف در یک بسته مذاکراتی (مکعب روبیک)</p> <p>۲. استفاده از ظرفیت کارگروه‌ها، گروه‌های کارشناسی و ...</p> <p>۳. استفاده از ظرفیت نشست‌های غیررسمی</p> <p>- به دست گرفتن کنترل (مکان، زمان، دستورکار، ارائه متن پایه، ارائه متن صورتجلسه یا جمع‌بندی مذاکرات در هر مرحله)</p> <p>- برخی تفاوت‌ها میان مذاکرات تجاری با مذاکرات سیاسی و بین‌المللی</p> <p>- آشنایی با خصوصیات مذاکرات چندجانبه بین‌المللی</p>	<p>۳. ابداع گزینه‌هایی برای انتفاع متقابل</p> <p>۴. ضرورت تمرکز بر معیارهای عینی و مشخص</p> <p>- محاسن و معایب خطوط قرمز در مذاکرات (کف مطالبات)</p> <p>- «بهترین جایگزین توافق مذاکراتی»</p> <p>۱. چرا دانستن «بهترین جایگزین» معیار بهتری نسبت به خط قرمز است؟</p> <p>۲. ضرورت شناخت کامل از «بهترین جایگزین»</p> <p>۳. تعیین بزنگاه‌هایی برای بازبینی مستمر مواضع</p> <p>۴. رابطه بین «جایگزین توافق» با توان مذاکراتی</p> <p>۵. روش شناخت و ایجاد «بهترین جایگزین توافق»</p> <p>۶. ضرورت آگاهی از «بهترین جایگزین توافق» برای طرف مقابل</p> <p>۷. ضرورت توجه به نقش عنصر زمان در فرآیند مذاکره</p> <p>۸. توافق و عدم توافق به مثابه بین و یانگ</p> <p>- تکنیک‌هایی برای مقابله با سرسختی طرف مقابل</p> <p>۱. مفهوم «جودوی مذاکرات»</p> <p>۲. استفاده از ظرفیت میانجی (روش «متن واحد»)</p> <p>- مواجهه با روش‌های ناجوانمردانه طرف مقابل</p> <p>۱. مذاکره در خصوص قواعد بازی</p> <p>۲. برخی از متداول‌ترین تکنیک‌های متقلبان‌ها و روش مقابله با آنها</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ فریبکاری (ارائه اطلاعات دروغ، ابهام در صلاحیت فرد طرف مذاکره، تردید در نیت واقعی) ▪ جنگ روانی (موقعیت پرسترس، حملات شخصی، بازی پلیس خوب و بد، تهدید) ▪ تاکتیک‌های فشار (خودداری از مذاکره، تقاضاهای حداکثری نامعقول، تقاضاهای فزاینده، بهانه عدم پذیرش از سوی رییس/همکار/موکلین، تاخیر عامدانه، تاکتیک «یا همین یا هیچ»
--	---