

احمد باقری ، مدرس و مشاور توسعه کسب و کار، ارتباطات و رسانه؛

برگزاری دوره آموزشی بایدها و نبایدهای مذاکرات در کسب و کار برای دانشجویان دانشگاه علمی کاربردی

کارگاه آموزشی تخصصی « بایدها و نبایدهای مذاکرات در کسب و کار » ویژه دانشجویان رشته مدیریت بازرگانی دانشگاه علمی کاربردی واحد ۱۳ توسط احمد باقری مدرس توسعه کسب و کار برگزار شد.

به گزارش خبرنگاران گروه علم و فناوری گزارش خبر، کارگاه آموزشی تخصصی « بایدها و نبایدهای مذاکرات در کسب و کار » ویژه دانشجویان رشته مدیریت بازرگانی دانشگاه علمی کاربردی واحد ۱۳ توسط احمد باقری مدرس توسعه کسب و کار برگزار شد. در این دوره به شناخت دانشجویان به مذاکرات اثر بخش و اصولی جهت افزایش موفقیت در کسب و کار و ارتباطات تجاری و شغلی ، ایجاد رابطه اصولی و دراز مدت با طرف های مقابل در مذاکره ، شناخت دام های مذاکراتی و … اشاره شد که در نهایت این فعالیت ها منجر به موفقیت در حوزه های مختلف شغلی ، زندگی و اجتماعی شود .

در این دوره کارگاهی مباحث آموزش اصول و فنون مذاکره فروش که به اعتماد مشتریان و پیروزی در مذاکرات اولیه با مشتریان که به فروش نهایی(Closing) ختم شود ، مطرح شد که مقدمه ای بر افزایش فروش و سود کسب و کار خواهد بود.

در دوره آموزش بایدها و نبایدهای مذاکرات در کسب و کار با تمرکز بر روش های علمی و کاملاً کاربردی در بینار اصول و فنون مذاکره از تجربه آموزش هزاران دانش پذیر و کارکنان و فروشندگان در شرکتهای متعدد و با ارائه تکنیک های موثر به افراد آموزش داده می شود چطور با یادگیری تکنیک های مذاکره اثر بخش و روش های حرفه ای اقناع در مخاطبان به شخصیتی متمایز و فردی موفق در جامعه تبدیل شد .

برخی از مهمترین سرفصل های این دوره را می توان به؛

تبدیل مذاکرات بد به مذاکرات برد برد

ایجاد قدرت دائمی در مذاکرات کاری و اجتماعی

معرفی صحیح محصول و خدمات شرکت

موفقیت در مذاکرات و جلسات

جلوگیری از اشتباهات رایج در مذاکره

ایجاد رابطه های بلند مدت در ارتباطات اجتماعی و کاری

افزایش قدرت نفوذ کلام و اهمیت اصول و فنون مذاکره

شناخت و استفاده صحیح از زبان بدن اشاره کرد.