

سرفصل مطالب کارگاه آموزشی غیر حضوری:

«روانشناسی مذاکرات بین الملل، پل سازی یا کسب امتیاز؟»

زمان: صبح یکشنبه ۱۹ بهمن ماه سال ۱۳۹۹ از ساعت ۱۰ تا ۱۲:۱۵

مدرس: آقای دکتر سید محسن فاطمی

فوق دکترای روانشناسی از دانشگاه هاروارد آمریکا

عضو هیأت علمی دانشگاه فردوسی مشهد

Adjunct Faculty دانشگاه York کانادا

سرفصل مطالب:

- روانشناسی مذاکره
- مؤلفه‌های روانشناختی مذاکره
- سبک‌های مذاکره
- نقش فرهنگ در مذاکره
- تکنیک‌های پل سازی و اعتماد آفرینی
- تکنیک‌های کسب امتیاز
- مذاکره در شرایط بحران
- عوامل بین فرهنگی و مذاکره
- مذاکره و ارتباط کلامی و غیر کلامی
- مذاکره با انسان‌های دشوار
- پیچیدگی‌های مذاکره BATNA و مذاکره WATNA
- فرایند مذاکره
- نقش حضور پویا در مذاکره
- مدیریت هیجان و مذاکره
- ویژگی‌های مذاکرات بین المللی
- شاخص‌های بین فرهنگی مذاکرات بین المللی
- مذاکره خلاق
- موانع مذاکره خلاق
- تکنیک‌های تقویت مذاکرات خلاق