



برنامه MBA یکساله دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران

عنوان درس: اصول و فنون مذاکره

نام استاد: **مهندس فرزین فردیسی**، عضو هیات مدیره گروه صنعتی پارس سامان

ساعات ملاقات دانشجویی: با هماهنگی قبلی از طریق ایمیل

پست الکترونیک: fardiss@parssaman.com

تلفن دفتر دانشکده: ۶۱۱۱۹۳۴۰

هدف

هدف این درس ارتقاء توانمندی دانشجویان در مذاکره به عنوان یکی از مهمترین و کلیدی ترین مهارت های مورد استفاده یک مدیر در عرصه های مختلف زندگی حرفه ای و شخصی می باشد. در این درس ضمن معرفی اصولی که در هر مذاکره در هر سطحی بایستی رعایت گردد فنون (تاکتیک های) مختلف مذاکره نیز تشریح می گردد. افزایش توانایی مخاطبین برای مدیریت و هدایت یک مذاکره از طریق ایجاد آمادگی قبلی برای حضور در هر مذاکره (تجزیه و تحلیل شرایط) و همچنین شناساندن ابزارهای مختلف قابل استفاده در حین مذاکره صورت می پذیرد. این ابزارها صرفاً به موارد تاکتیکی محدود نبوده و ابزارهای فردی نظیر مهارت های کلامی (شنیدن فعال، زبان تن، سخنوری، مدیریت احساسات، ابزارهای متقاعدسازی و ابزارهای نفوذ در فرد مقابل) را نیز در بر می گیرد.

برای ارتقاء کیفیت درس از ابزارهای بصری نظیر فیلم های آموزشی و همچنین نقش آفرینی های حرفه ای حوزه مدیریت (a) Role Playing in a case Study) نیز بهره گیری می شود.

سرفصل درس

هفته اول و دوم

- آشنایی با تعاریف مختلف مذاکره
- آشنایی با مواردی که نیابستی مذاکره کرد
- آشنایی با سبک های مختلف رفع تعارض
- آشنایی محدودیت های و موانع فرهنگی و اجتماعی ایرانیان در مذاکرات
- تشریح اهمیت مهارت های کلامی و ارتباطی در فرآیند مذاکره

- تشریح ارکان یک مذاکره اصولی و علمی
- **موارد کمک آموزشی مورد استفاده**
 - بخش هایی از فیلم "۱۳ مرد خشمگین"
 - فیلم "برقراری ارتباط موثر"

هفته سوم و چهارم

- معرفی اصول علمی مذاکره
- معرفی BATNA
- تشریح قواعد و نکاتی که رعایت آنها به پیاده سازی بهتر اصول مذاکره کمک می کند
- مذاکره رقابتی و مذاکره برنده برنده
- **موارد کمک آموزشی مورد استفاده**

- بخش هایی از فیلم "مذاکره کننده"
- بخش هایی از فیلم "بعد از ظهر سگی"
- فیلم "چگونه دیگران را به تصمیم گیری ترغیب کنیم"

هفته پنجم و ششم

- بررسی زبان تن (Body Language) و علائم چهره (Facial Expressions) و نقش آنها در مذاکره
- فنون مذاکره

- فنون جوانمردانه مذاکره
- فریب ها و نیرنگ ها (فنون ناجوانمردانه در مذاکره)

موارد کمک آموزشی مورد استفاده

- فیلم زبان تن از مجموعه فیلم های TED

هفته هفتم و هشتم

- بررسی اصول ششگانه چالدینی در نفوذ در دیگران
- تاثیر فرهنگ در مذاکره با دیگران
- تشریح فرآیند یک مذاکره و نحوه کسب آمادگی برای یک مذاکره
 - قبل از مذاکره
 - حین مذاکره
 - بعد از مذاکره

- مدیریت احساسات در مذاکره
- تشخیص و نحوه مواجهه با دروغ و نقش آن در پیشبرد مذاکرات

موارد کمک آموزشی مورد استفاده

- فیلم "چگونگی مواجهه با ایرادها و بهانه ها"
- بخش هایی از سریال "به من دروغ بگو"
- بازی "مذاکره استخدای" یا بازی مذاکره "پیمانکار کارفرما" در قالب یک مطالعه موردی از قبل ارائه شده

منابع اصلی درس

- محمدرضا شعبانعلی، **فنون مذاکره، اصول، کاربردها، ترفندها**، انتشارات نص،
- محمد جواد نائیجی و محمدرضا حسومیان (مترجم)، نوشته ری ج لولکی، براس بارن، دیوید م. ساندرس و جان منیتون، **اصول و فنون مذاکره**، نشر اختران

