

سیلابس درس مذاکرات و ارتباطات اثربخش MBA

هدف اصلی

رهبری

هدف عینی

توانایی دانشجویان برای شرکت در مذاکرات رهبری در جهت توافقاتی که به نفع تحقق اهداف سازمانی است.

اهداف رفتاری

۱- توانایی تشخیص مسائلی که باید از طریق مذاکره حل شود تا سازمان حفظ شود.

۲- تجزیه و تحلیل تکنیک های مذاکره

۳- دانشجویان باید بتوانند ارزش ارتباط محترمانه و قانع کننده در مذاکرات را ارزیابی کرده و این مهارت ها را با سرعت و دقت مناسب در بحث ها و تعاملات عملی به کار گیرند، تا مذاکرات به نتایج اثربخشی منجر شوند.

۴- توانایی همدلی با نظرات و استدلال های دیگران

۵- توانایی به کارگیری تکنیک های مناسب برای بیان استدلال ها به صورت شفاف در موقعیت های واقعی مذاکرات، به گونه ای که مفاهیم پیچیده را به وضوح و به درستی منتقل شوند.

سیلابس

● مبانی مذاکره و انواع مذاکرات

● اهداف جلسه:

- معرفی اصول و مبانی مذاکره.
- شناسایی انواع مذاکرات (توزیعی، تلفیقی، چندجانبه) و موقعیت هایی که به مذاکره نیاز دارند.

● فعالیت ها:

- بحث گروهی پیرامون مذاکره به عنوان ابزاری برای حل مسائل سازمانی.
- بررسی مثال های واقعی از مذاکرات در سازمان ها.

● محتوا:

- مفهوم و اهمیت مذاکره.
- انواع مذاکرات و کاربرد آن ها.
- تکنیک های تشخیص مسائل سازمانی که نیازمند مذاکره هستند (هدف رفتاری ۱).

● مراحل و فرآیند مذاکره

● اهداف جلسه:

- آشنایی با مراحل مختلف مذاکره از آماده سازی تا توافق.
- بررسی فرآیندهای مهم در هر مرحله.

● فعالیت ها:

- تمرین های شبیه سازی شده برای مذاکره در گروه های کوچک.

● محتوا:

- آماده سازی، برنامه ریزی و شروع مذاکره.
- اجرای مذاکره و مدیریت بحث.
- دستیابی به توافق و ارزیابی نتایج مذاکره.

● تحلیل تکنیک های مذاکره

● اهداف جلسه:

- تجزیه و تحلیل تکنیک های مختلف مذاکره و کاربرد آن ها در شرایط واقعی.
- استفاده از ابزارهای مذاکره مانند BATNA (بهترین جایگزین برای توافق مذاکره شده).

● فعالیت ها:

- ارائه یک سناریوی مذاکره پیچیده و بحث در مورد تکنیک های مورد استفاده.
- ارزیابی تکنیک های مذاکره بر اساس شرایط و اهداف (هدف رفتاری ۲)

● محتوا:

- تکنیک های چانه زنی، مذاکره چندطرفه، و کاربرد BATNA.
- استراتژی های تأثیرگذاری بر طرف مقابل.

● مهارت های ارتباط محترمانه و قانع کننده

● اهداف جلسه:

- تمرین مهارت های ارتباطی برای ارائه استدلال ها به صورت محترمانه و قانع کننده.
- ارزیابی اهمیت احترام و قانع کنندگی در نتایج مذاکره.

● فعالیت ها:

- اجرای یک تمرین عملی با استفاده از تکنیک های ارتباط محترمانه.
- بازخورد و تحلیل عملکرد ارتباطی در مذاکرات (هدف رفتاری ۳)

● محتوا:

- ارزش ارتباط مؤثر در مذاکرات.
- استفاده از زبان بدن و تکنیک های گفتاری برای ارتباط قوی.

● همدلی و درک نظرات دیگران

● اهداف جلسه:

- توانایی همدلی با طرف های مذاکره و درک نظرات و استدلال های آن ها.
- ایجاد اعتماد و ارتباط بهتر از طریق همدلی.

● فعالیت ها:

- کار گروهی و تمرین های عملی برای توسعه همدلی در مذاکره.
- شبیه سازی موقعیت هایی که نیاز به همدلی دارند (هدف رفتاری ۴)

● محتوا:

- اهمیت همدلی در مذاکرات.
- تکنیک های مؤثر برای گوش دادن فعال و فهم دیدگاه های دیگران.

● مهارت های بیان استدلال های پیچیده

● اهداف جلسه:

- توانایی بیان استدلال های پیچیده به طور شفاف و منطقی در موقعیت های واقعی.
- تمرین تکنیک های ساده سازی و شفاف سازی اطلاعات پیچیده.

● فعالیت ها:

- تمرین عملی با ارائه استدلال های پیچیده و دریافت بازخورد.
- استفاده از مثال های واقعی برای تمرین (هدف رفتاری ۵)

● محتوا:

- تکنیک های ساده سازی استدلال های پیچیده.
- چگونگی ارائه اطلاعات به صورت منطقی و قابل فهم.

● تحلیل مطالعات موردی و مذاکرات عملی

● اهداف جلسه:

- تحلیل یک مطالعه موردی واقعی در زمینه مذاکره و ارتباطات.
- بررسی چالش ها و نقاط قوت مذاکره.

● فعالیت ها:

- بحث گروهی درباره مطالعه موردی و ارائه پیشنهادات برای بهبود مذاکره

● محتوا:

- تحلیل مذاکرات موفق و ناموفق.
- درس هایی که از مطالعات موردی می توان آموخت.

