

سری "آیا میدانید که؟"

فناوری شماره (۲) سال ۱۳۹۹

آیا از اهمیت مذاکره و مدیریت فضای مذاکره آگاه هستید؟

در مذاکره فرد خواسته های خود را تعیین و اولویت بندی می کند و برای دستیابی به آن ها با شخص، گروه و یا سازمان دیگری به گفتگو می نشیند. این فرآیند معمولاً با تبادل امتیازاتی نیز همراه است.



«تصویر هر انسانی از مذاکره متفاوت است»

❖ کارگاه ۳ بخش ۱۱ پاسخگوی سوالات زیر می باشد:

- مذاکره، اهمیت مذاکره و تاثیر مذاکره برای سیستم کارآفرینانه چگونه است؟
- برنامه ریزی مذاکره و مشخص کردن اینکه هدفمان از مذاکره چیست؟
- کارآفرینان بایستی قدرت نه گفتن داشته باشند.
- احساسات منفی خود را بزرگنمایی نکنیم. با واقعیت برخورد کنیم و دلداری احساسی نامتعارف ندهیم که منجر به برخوردهای تهاجمی می شود.
- توجه به دام هایی که ممکن است در مذاکره برای کارآفرینان وجود دارد و اینکه مذاکره باید بدون پیش شرط باشد.

*برای کسب اطلاعات بیشتر در خصوص مذاکره و مدیریت فضای مذاکره به سامانه آموزش مجازی به آدرس ذیل مراجعه فرمایید.

<https://ecpd.vums.ac.ir>

کارگاه ۳ بخش ۱۱.

تماس با دفتر توسعه فناوری سلامت (سرکارخانم سیدی: ۰۲۱-۸۱۴۵۵۰۴۴)