



به نام خدا

## سومین کارگاه آموزشی و مهارتی مهارت مذاکره حقوقی (حضور)

### اول) ویژگی های دوره:

- ۱- محتوای این دوره برای اولین بار برای وکلای ارائه می‌شود و تاکنون در هیچ دوره، وبینار، محصول آموزشی یا کارگاهی تدریس نشده است.
- ۲- روش برگزاری به شیوه آموزش تحولی است؛ یعنی در پایان دوره شرکت‌کننده در مذاکره کردن و ارتباط برقرار کردن با دیگران رشد قابل توجهی می‌کند.
- ۳- برخلاف سایر دوره‌های آموزش مذاکره که یکسری اطلاعات ترجمه‌شده غیربومی در اختیار مخاطب قرار می‌دهد این دوره با کمترین اطلاعات و بیشترین تأثیر، طراحی شده است.
- ۴- فضای شبیه‌سازی شده برای مذاکرات، انواع بازی‌ها، شناخت دقیق سبک مذاکره و نقاط قوت و ضعف از ویژگی‌های منحصر به فرد این دوره می‌باشد.
- ۵- این دوره به دانش‌پذیر کمک می‌کند اولاً مذاکره را بشناسد و نه تنها اصول و تکنیک‌های مذاکره را بیاموزد بلکه بتواند در هر لحظه آن‌ها را بکار گیرد. در پایان باید شرکت‌کننده علاوه بر دانش مذاکره به مهارت مذاکره مسلط شود.
- ۶- این دوره بسیار مهارت محور است و به گونه‌ای طراحی شده است که مهارت‌های مذاکره ملکه ذهن مخاطب شود.

### دوم) مخاطب دوره: وکلای پایه‌یک دادگستری، کارآموزان وکالت و مشاوران حقوقی

سوم) مدت دوره: ۳۰ ساعت

چهارم) روش برگزاری: حضوری

پنجم) تاریخ برگزاری:

- ۱- پنجشنبه ۵ آبان ۱۴۰۱ ساعت ۱۵/۳۰-۹/۳۰
- ۲- پنجشنبه ۱۲ آبان ۱۴۰۱ ساعت ۱۵/۳۰-۹/۳۰
- ۳- پنجشنبه ۱۹ آبان ۱۴۰۱ ساعت ۱۵/۳۰-۹/۳۰
- ۴- پنجشنبه ۲۶ آبان ۱۴۰۱ ساعت ۱۵/۳۰-۹/۳۰
- ۵- پنجشنبه ۳ آذر ۱۴۰۱ ساعت ۱۵/۳۰-۹/۳۰
- ۶- پنجشنبه ۱۰ آذر ۱۴۰۱ ساعت ۱۵/۳۰-۹/۳۰

### ششم) سرفصل‌های دوره:

- ۱- چهارستون‌های مذاکره
- ۲- ۳۱ ویژگی شخصیت مذاکره‌کننده
- ۳- نبایدهای مذاکره
- ۴- آداب مذاکره
- ۵- مقابله با ترفندهای کثیف مذاکره
- ۶- مذاکره یکپارچه
- ۷- تبادل منافع (Logrolling)
- ۸- مذاکره توزیعی
- ۹- بتنا (BATNA) و زوپا (ZOPA) و نقطه کف (Reservation Point)
- ۱۰- ارزش آفرینی در مذاکره



- ۱۱- مذاکره برد برد!
- ۱۲- احساسات در مذاکره
- ۱۳- هوش هیجانی در مذاکره

### هفتم) اهم دستاوردهای دوره:

- ۱- تسلط به خود در هر مذاکره‌ای
- ۲- افزایش اعتماد به نفس در هر مذاکره‌ای
- ۳- یادگیری شیوه‌های ارتباط‌گیری مؤثر با مردم
- ۴- تبدیل مراجع به موکل
- ۵- تبدیل مذاکرات بد به مذاکرات برد برد
- ۶- ایجاد قدرت دائمی در مذاکرات حقوقی و اجتماعی
- ۷- معرفی صحیح خود و خدمات خود
- ۸- جلوگیری از اشتباهات رایج در مذاکره
- ۹- ایجاد رابطه‌های بلندمدت در ارتباطات اجتماعی و کاری
- ۱۰- افزایش قدرت نفوذ کلام و اهمیت اصول و فنون مذاکره

### هشتم) مدرس دوره: دکتر رضا ایازی

- ۱- کوچ صلاحیت‌دار در سطح (PCC) از فدراسیون بین‌المللی کوچینگ
- ۲- دکترای حقوق بین‌الملل
- ۳- مدرس مهارت مذاکره در دانشگاه مدیریت و کسب‌وکار دانشگاه تهران
- ۴- داری مدرک DBA برندینگ از آکادمی برند ایران
- ۵- دانش‌آموخته دوره کارشناس حرفه‌ای استراتژی زیر نظر دکتر مجتبی لشگر بلوکی
- ۶- مترجم کتاب دست‌کاری ذهن و مذاکره خودآگاه

### نهم) شهریه دوره: چهار میلیون ریال معادل چهار میلیون تومان

### دهم) محل برگزاری دوره:

تهران، خیابان ولنجک، بلوار دانشجو، میدان حسام الحکما، خیابان عدالت، جنب مجتمع قضایی خانواده (۲)، پلاک ۵  
تلفن: ۰۲۱۱۱۱۰۲۸۱ (خانم سیاری)

### یازدهم) نحوه ثبت نام:

در صورت تمایل به شرکت در این کارگاه آموزشی و مهارتی کافی است نام و نام خانوادگی و عدد (۳۸) را به شماره ۰۹۳۵۱۰۱۴۱۰۲ به صورت پیام متنی در واتساپ اعلام فرمایید.