KOMMUNIKASIYA

Danışıqlar və İnandırma

Danışıqlarda mövqelərin arxasındakı maraqları anlamaq və hazırlıqlı, etik razılaşma qurmaq.

8 seans × 60 dəqiqə · 8 saat · 770 AZN. Qiymətlər mövcud şərtlərə uyğun olaraq dəyişə bilər.

Kimlər üçündür

Kommunikasiya sahəsində bacarıqlarını inkişaf etdirmək və öyrəndiklərini işdə tətbiq etmək istəyənlər üçün.

Təlimin sonunda bacaracaqsınız

- Danışıqlar üçün məqsəd, alternativ (BATNA) və sərhədləri yazmaq.
- Mövqe ilə marağı ayırıb dəqiqləşdirici suallar vermək.
- Təklif variantlarını, güzəştləri və razılaşma şərtlərini əsaslandırmaq.

Praktiki tapşırıqlar

- Maraqlar və BATNA hazırlıq vərəqi.
- Qiymət danışıqları üzrə iki rol oyunu.
- Razılaşma şərtlərinin yazılı xülasəsi.

Tədris planı

01 Danışıqlara hazırlıq

02 Mövqe və maraqların analizi

03 BATNA

04 Sualvermə strategiyası

05 Arqumentasiya

06 Qarşı tərəfin arqumentləri ilə iş

07 Qiymət danışıqları

08 Final danışıqlar simulyasiyası

Yekun praktik nəticə

Seçilmiş danışıqlar üçün hazırlıq xəritəsi, variantlar və yekun simulyasiya.

Qiymətləndirmə və geribildirim

Simulyasiyada hazırlıq, maraqların aşkarlanması, arqumentlərin dürüstlüyü və razılaşmanın aydınlığı üzrə rəy verilir.

Təlim formatı

Canlı online, Zoom / Google Meet. 1 iştirakçı + 1 təlimçi. Qrafik qarşılıqlı razılaşdırılır.

Mövzu mənbələri

Harvard Program on Negotiation — introductory negotiation simulations: https://www.pon.harvard.edu/daily/teaching-negotiation-daily/teaching-the-fundamentals-the-best-introductory-negotiation-role-play-simulations/

Mənbələr mövzuların hazırlanması üçün istinaddır; AİTM həmin qurumların akkreditasiyasını iddia etmir.

Əlaqə və qeydiyyat
Aseto İnkişaf Təlim Mərkəzi (AİTM) · Bakı, Azərbaycan
+994 10 389 39 29 · custom@aitm.az · aitm.az
https://aitm.az/online-ferdi-telimler/danisiqlar-inandirma