



به نام خدا

برنامه سلسله مباحث آموزشی (صوتی)

فصل دوازدهم: مذاکره

ردیف	محتوای جلسه	مدرس	زمان
۱	معنا و مفهوم مذاکره	محمد فرجی	۱۳۹۹/۰۷/۱۵
۲	مذاکره برای زندگی	محمد فرجی	۱۳۹۹/۰۷/۱۶
۳	دانستن آنچه می‌خواهید و آمادگی رسیدن به آن	محمد فرجی	۱۳۹۹/۰۷/۱۸
۴	بازنمایی جناح مقابل	محمد فرجی	۱۳۹۹/۰۷/۱۹
۵	شناسایی بازار	محمد فرجی	۱۳۹۹/۰۷/۲۰
۶	هدف گذاری	محمد فرجی	۱۳۹۹/۰۷/۲۱
۷	تعیین و تحکیم مرزها و محدوده‌ها	محمد فرجی	۱۳۹۹/۰۷/۲۲
۸	گوش دادن	محمد فرجی	۱۳۹۹/۰۷/۲۳
۹	پرسش مناسب	محمد فرجی	۱۳۹۹/۰۷/۲۴
۱۰	گوش دادن به زبان بدن	محمد فرجی	۱۳۹۹/۰۷/۲۷
۱۱	هماهنگی با ندای درونی	محمد فرجی	۱۳۹۹/۰۷/۲۸
۱۲	روشن و شفاف بودن	محمد فرجی	۱۳۹۹/۰۷/۲۹
۱۳	صبر و حوصله برای جلوگیری از مشکلات	محمد فرجی	۱۳۹۹/۰۷/۳۰
۱۴	رفتار با افراد و موقعیت‌های سخت	محمد فرجی	۱۳۹۹/۰۸/۱
۱۵	توافق نهایی و موفقیت در مذاکره	محمد فرجی	۱۳۹۹/۰۸/۲
۱۶	هنگامی که به نظر نمی‌رسد قرار است معاملات به توافق نهایی برسد	محمد فرجی	۱۳۹۹/۰۸/۳





۱۳۹۹/۰۸/۴	محمد فرجی	مذاکرات بین‌المللی	۱۷
۱۳۹۹/۰۸/۵	محمد فرجی	مذاکرات با جنس مخالف	۱۸
۱۳۹۹/۰۸/۶	محمد فرجی	مذاکرات پیچیده	۱۹
۱۳۹۹/۰۸/۷	محمد فرجی	مذاکرات کور: تلفنی و اینترنتی	۲۰
۱۳۹۹/۰۸/۸	محمد فرجی	ده ویژگی شخصیتی مذاکره کنندگان حرفه‌ای	۲۱
۱۳۹۹/۰۸/۹	محمد فرجی	ده مذاکره کلیدی در زندگی	۲۲

موفق باشید

واحد آموزش

