

در کارگاه آموزشی اصول و فنون مذاکره اثربخش تاکید شد:

تاثیر مثبت ارتباطات اثربخش در کسب و کار

در کارگاه آموزشی اصول و فنون مذاکره اثربخش که در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد، بر تاثیر مثبت ارتباطات اثربخش در تمامی ابعاد زندگی و کسب و کارها تاکید شد.



به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان در این کارگاه **علی میرجمالی**، مدیر مرکز آموزش بازرگانی استان اصفهان ارتباط را فرایند انتقال پیام از فرستنده به گیرنده دانست و گفت: لازمه ایجاد یک ارتباط اثربخش، انتقال پیام به صورت کامل، واضح و شفاف است و در غیر این صورت از پیام سوء برداشت می شود. وی در ادامه افزود: مذاکره فرایندی گفتگو محور بین دو یا چند نفر با موضوعی مشخص برای رسیدن به اهداف شخصی یا سازمانی است که نتیجه آن حصول منافع و رضایت طرفین است.

وی مذاکره را به سه بخش اصلی حقوقی، سیاسی یا دیپلماتیک و تجاری تقسیم نمود و تصریح کرد: رکن یک مذاکره ساده، ارتباط برقرار نمودن با طرف مقابل و داشتن تفکر برنده – برنده و پایبندی به اصول مذاکره حرفه ای نیز از ارکان یک مذاکره اصولی است.

میرجمالی چهار دسته فعالیت برای انجام یک مذاکره را شامل فعالیت های قبل از مذاکره، فعالیت های آغاز مذاکره، فعالیت های طی و پس از مذاکره بیان و تاکید کرد: قبل از مذاکره باید هدف از برگزاری مذاکره، موضوع جلسه و مخاطب مشخص شود.

شایان ذکر است در ادامه این کارگاه در خصوص بررسی فرایند برگزاری یک مذاکره، بایدها و نبایدها و مهارت های مورد نیاز مذاکره کننده توضیحاتی ارائه شد. این کارگاه به همت واحد توسعه کسب و کار اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.