

راهنمای دوره

وکیل مذاکره گر حرفه‌ای

معرفی دوره تخصصی و مدرس

برنامه جامع و تخصصی آموزش مهارت‌های پیشرفته مذاکره حقوقی ویژه وکلا، کارآموزان و مشاوران حقوقی که به دنبال تسلط مطلق بر هنر و علم مذاکره در بالاترین سطوح حرفه‌ای هستند، طراحی شده است

زمانبندی دوره

۵ ماه – ۲۰ جلسه تخصصی

آبان ماه لغایت اسفند ماه ۱۴۰۴

هر جلسه ۹۰ دقیقه آنلاین تعاملی

این برنامه آموزشی انقلابی ۵ ماهه، با رویکردی علمی و عملی طراحی شده است تا شرکت‌کنندگان را از مبانی اولیه مذاکره تا تسلط بر پیچیده‌ترین تکنیک‌های مذاکره حقوقی و تجاری راهنمایی کند.

هر جلسه شامل دو بخش کلیدی است: آموزش عمیق مفاهیم نظری (۴۵ دقیقه) و تمرین‌های عملی فوق‌تعاملی (۴۵ دقیقه) که با شبیه‌سازی مذاکرات واقعی، بازی‌های نقش پیچیده و تحلیل موردی پیشرفته، شرکت‌کنندگان را برای موفقیت در چالش‌های حقیقی آماده می‌سازد.

اعتبارات و صلاحیت‌های بین‌المللی

کوچ دارای گواهی‌نامه بین‌المللی ICF

عضو فعال فدراسیون بین‌المللی کوچینگ

مشاور ارشد موسسات حقوقی مطرح کشور

سابقه تدریس در مراکز علمی برجسته

دکتر رضا ایازی – مدرس برتر

کوچ و مدرس مذاکره سطح جهانی

نویسنده کتاب پرفروش «وکیل مذاکره‌گر»

دکترای حقوق بین‌الملل از دانشگاه معتبر

دکترای برندسازی و بازاریابی استراتژیک

متدولوژی آموزشی پیشرفته

دوره «وکیل مذاکره گر حرفه‌ای» بر اساس آخرین یافته‌های علمی در زمینه آموزش بزرگسالان طراحی شده و با رویکردی تعاملی و کاربردی، یادگیری عمیق و پایدار را تضمین می‌کند.

هر جلسه با ساختار منحصربه‌فردی برگزار می‌شود که ترکیبی از همکاری و رقابت سالم است و علاوه بر جلسات آنلاین، هر هفته پروژه عملی چالش‌برانگیز تعیین می‌شود که شرکت‌کنندگان باید در محیط کاری واقعی خود اجرا کرده و نتایج را با تحلیل کامل در جلسه بعدی ارائه دهند.

پروژه‌های کاربردی

تکالیف هفتگی طراحی شده در محیط کاری واقعی که نتایج آن با نظارت مستقیم مدرس بررسی و تحلیل می‌شود.

این روش یادگیری تجربی، عمق درک و کاربرد مطالب را به حداکثر می‌رساند.

تمرین‌های تحول آفرین

فعالیت‌های چالش‌برانگیز گروهی و فردی:

شبیه‌سازی مذاکرات پرفشار، نقش‌آفرینی‌های پیچیده و تمرین‌های موردی که مهارت‌های حقیقی را شکل می‌دهد.

مبانی علمی پیشرفته

ارائه مفاهیم علمی به‌روز، تکنیک‌های نوین مذاکره و اصول روانشناسی کاربردی با استفاده از مثال‌های واقعی و موردکاوی‌های پیچیده از دنیای حقوق.

ماژول‌های تخصصی پیشرفته

۱

ماژول اول: علم مذاکره مدرن

(آبان ماه)

این ماژول بنیادین بر آخرین یافته‌های علمی مذاکره متمرکز است و پایه‌ای محکم برای مراحل پیشرفته‌تر ایجاد می‌کند.

– آشنایی عمیق با اصول مذاکره مدرن

– مدل ذهنی مذاکره‌کننده استثنایی

– انواع پیشرفته مذاکره – توزیعی و تلفیقی

– فرایند استراتژیک مذاکره و تسلط بر BATNA

۲

ماژول دوم: روانشناسی کاربردی مذاکره
(آذر ماه)

این ماژول تخصصی بر هوش هیجانی، همدلی و مهارت‌های اجتماعی که نقش حیاتی در مذاکره موفق ایفا می‌کنند، متمرکز است.

– شخصیت‌شناسی علمی و تیپ‌شناسی پیشرفته

– تشخیص فوری و دقیق شخصیت در مذاکره

– روانشناسی کاربردی و تحلیل عمیق رفتار

– مدیریت پیشرفته تفاوت‌های فرهنگی

۳

ماژول سوم: استراتژی‌های متقاعدسازی (دی ماه)

سومین ماژول بر تکنیک‌های پیشرفته ارتباط مؤثر و متقاعدسازی که منجر به نتایج برد-برد می‌شود، متمرکز است.

– منطق محض و استدلال علمی قدرتمند

– تکنیک‌های متقاعدسازی مبتنی بر علم

– مدیریت هوشمندانه مقاومت و تبدیل آن به موافقت

– متقاعدسازی اخلاقی و مسئولانه

۴

ماژول چهارم: کنترل ارتباط غیرکلامی (بهمن ماه)

این ماژول کلیدی بر جنبه‌های غیرکلامی ارتباط تمرکز دارد. بیش از ۶۰ درصد پیام‌ها از طریق زبان بدن منتقل می‌شود و تسلط بر آن تحول‌آفرین است.

– اصول علمی و کاربردی زبان بدن

– کنترل کامل و هوشمندانه زبان بدن شخصی

– طراحی محیط و زمان‌بندی استراتژیک مذاکره

– ترکیب قدرتمند کلام و زبان بدن

۵

ماژول پنجم: تسلط بر مذاکرات حقوقی (اسفند ماه)

پنجمین ماژول تخصصی بر کاربردهای عملی مذاکره در عرصه حقوقی متمرکز است و سناریوهای حقیقی و پیچیده محیط کار حرفه‌ای را پوشش می‌دهد.

– مدیریت حرفه‌ای جلسات مشاوره

– رهبری مؤثر مذاکرات چندجانبه پیچیده

– تکنیک‌های پیشرفته مذاکره در دادگاه

– مستندسازی دقیق و استراتژیک مذاکرات

هر ماژول با طیف وسیعی از تمرین‌های عملی چالش‌برانگیز و مطالعات موردی پیچیده از دنیای واقعی حقوق همراه است. شرکت‌کنندگان در پایان هر ماژول، ارزیابی جامع عملکرد و بازخورد تخصصی شخصی‌سازی شده دریافت می‌کنند.



تحول مهارت‌های حرفه‌ای

پس از تکمیل دوره، شرکت کنندگان از مذاکره کننده‌ای با قابلیت متوسط به یک متخصص مذاکره تبدیل خواهند شد. مهارت‌های کسب شده شامل تحلیل سریع و دقیق شخصیت، طراحی استراتژی مذاکره پیشرفته، و مدیریت عالی هیجانات در شرایط فشار است که منجر به افزایش چشمگیر نرخ موفقیت در مذاکرات خواهد شد.



گواهی نامه معتبر بین المللی

شرکت کنندگان گواهی نامه رسمی و معتبر حضور در دوره با امضای مدرس و مهر دفتر را دریافت می کنند که ارزش افزوده قابل توجهی برای رزومه حرفه‌ای محسوب می شود. این گواهی نامه نشان دهنده تسلط مستند بر تکنیک‌های مدرن و علمی مذاکره است.



شبکه سازی نخبگان حقوقی

شرکت در این دوره فرصت طلایی برای آشنایی و تبادل تجربه با متخصصان برجسته حقوقی فراهم می کند. شبکه روابط حرفه‌ای قدرتمند ایجاد شده در طول دوره، منجر به همکاری‌های سودآور آینده، ارجاع پرونده‌ها و فرصت‌های شغلی ممتاز خواهد شد.



افزایش قابل توجه در آمد

تسلط بر مهارت‌های مذاکره پایه موفقیت و کلاست و منجر به افزایش چشمگیر کیفیت خدمات حقوقی و در نتیجه افزایش در آمد می شود. وکلای ماهر در مذاکره معمولاً حق الوکاله ۳۰-۵۰٪ بالاتری دریافت می کنند، موکلان بیشتری جذب می کنند و نرخ رضایتمندی بالاتری دارند.

آماده برای تحول حرفه‌ای؟

برای کسب اطلاعات تکمیلی و ثبت نام در این دوره انحصاری، با دفتر «وکیل بهتر» تماس بگیرید. **ظرفیت دوره محدود است** و ثبت نام‌ها بر اساس اولویت زمانی و تأیید صلاحیت پذیرش می شوند.

تلفن تماس: ۰۹۹۹۹۹۲۵۲۵۳



فرصت طلایی: شرکت کنندگان معرفی شده از سوی کانون‌های وکلای گروه‌های بالای ۱۰ نفر از **۱۰٪ تخفیف ویژه** برخوردار می شوند.

برای استفاده از این تخفیف انحصاری، معرفی نامه را حتماً در زمان ثبت نام ارائه دهید.