



دوره توسعه مهارت‌های فردی



مقدمه

مهارت های نرم یا Soft Skills، نام اصطلاحی فراگیر است که امروزه اهمیت آن بیش از پیش احساس می شود. به طور خلاصه، مهارت های نرم، آن دسته از مهارت های غیر فنی هستند که در نحوه تعاملات شما با دیگران، زندگی شخصی، ارتباطات تجاری، چگونگی حل مسائل و مواردی از این قبیل مؤثر عمل می کنند. این مهارت ها جزء پایه ای ترین و بنیادی ترین مهارت ها به شمار می روند که به رشد و توسعه فردی و ارتقاء شخصیت شما کمک می کنند و صد البته که در رشد و توسعه کسب و کارها و مشاغل مختلف نیز تاثیر گذارند. این موارد جزء موضوعات اساسی هستند که بیشتر از هر زمان دیگری، به یادگیری آن نیاز داریم. کمبود اعتماد به نفس و عزت نفس، انطباق پذیر نبودن با شرایط مختلف، مدیریت غلط زمان و عدم برقراری ارتباطات مؤثر با دیگران تنها بخشی از مشکلاتی است که به علت عدم توجه به این مهارت ها به وجود می آیند. فرقی نمی کند که شما مدیر یک کسب و کار باشید یا یک بانوی خانه دار و حتی یک دانش آموز؛ افراد در سطوح مختلف و جایگاه های اجتماعی متفاوت به آموزش مهارت های نرم و به کارگیری آن احتیاج دارند.

هدف از دوره:

- * شناخت تواناییها، استعدادها، شایستگیها و مهارتها
- * هدفگذاری درست و منطقی
- * تربیت فرد با رویکرد فعال، هدف جو و پیشرو
- * رشد متوان و هماهنگ فردی و حرفه‌ای
- * بالا بردن قدرت تصویرسازی ذهنی
- * تحول مهارتی برای مدیریت موثر

مخاطبان دوره:

- * همه افرادی که به رشد و توسعه خود اهمیت می‌دهند
- * کارشناسان
- * مدیران
- * صاحبان کسب‌وکار

نحوه برگزاری:

حضور و آنلاین



مدرسه کسب‌وکار آریانا
ARYANA
Aryana business school

حل مساله و تصمیم گیری (6 ساعت)

- * نگاهی شناختی به موضوع تفکر
- * چرایی و چگونگی اندیشیدن
- * ساختار مغز برای تصمیم گیری
- * مولفه های تفکر منطقی
- * تصمیمات شهودی و منطقی: در چه شرایطی کدام بهتر عمل می کند؟
- * شناخت مشکل از منظر تفکر طراحی
- * تجلی تفکر انتقادی در استراتژی و حوزه انتخاب
- * تاثیر نوع تفکر و ذهنیت بر شناخت اقسام نوآوری در سازمان
- * بررسی مدل های تصمیم گیری در سازمان
- * تعصب های شناختی و تاثیر آنها در حل مسئله و تصمیم گیری
- * پرسشگری: مهارت پرسیدن سوالات درست
- * اشتباه در استدلال چگونه رخ می دهد؟

مدیریت زمان (6 ساعت)

- * درک اهمیت زمان و مدیریت زمان
- * خودارزیابی و اطلاع از نحوه گذراندن وقت
- * درک اهمیت نگرش و مدیریت فردی در مدیریت زمان
- * یادگیری اصول مدیریت زمان و تکنیک های زمان بندی، الویت بندی و برنامه ریزی
- * درک اهمیت هدف گذاری شخصی و بکارگیری آن
- * شناسایی عوامل اتلاف وقت و نحوه مدیریت آنها



اصول و فنون مذاکره (۱۲ ساعت)

- * تعریف مذاکره و شناخت انواع
- * اصول پایه‌ای مذاکره
- * تعریف سطوح مذاکره و مذاکره کننده و دلایل وجود این سطوح
- * مدل ذهنی مذاکره کننده
- * ارزش‌ها و نحوه تبادل آن در مذاکره
- * مذاکره برد - برد و برد - باخت
- * چانه زنی در مذاکره
- * اقدامات قبل از شروع مذاکره
- * تعریف ZOPA و اقدامات حرفه‌ای یک مذاکره کننده در این خصوص
- * تعریف قانون مرتبه دوم در مذاکره و دلایل به کارگیری این مفهوم
- * اقداماتی که یک مذاکره کننده در ابتدای مذاکره باید در خصوص آن تصمیم‌گیری کند؟
- * مفهوم قدرت مذاکره و نحوه بکارگیری آن
- * ترفندها و دام‌های مذاکره
- * روش‌های ارتباط غیر کلامی، نحوه و میزان تاثیر آن در مذاکره
- * شخصیت‌شناسی و نحوه شناخت بهتر مخاطب در مذاکره
- * استراتژی‌های مذاکره

مدیریت ارتباطات و رفتارشناسی با مدل DISC (۶ ساعت)

- * مدیریت ارتباطات و رفتارشناسی
- * تست DISC و تحلیل آن
- * گروه بندی افراد در الگوهای رفتاری مشابه
- * ارزیابی الگوهای مختلف رفتاری بر اساس کد رفتاری و نمودار
- * بررسی نقاط قوت و نقاط قابل بهبود هر الگوی رفتاری
- * روش‌های تعامل الگوهای رفتاری مختلف
- * چگونگی ایجاد ارتباط موثر با هر الگوی رفتاری

مدیریت تعارض (۶ ساعت)

- * مفهوم تعارض
- * انواع سطوح و درجات تعارض
- * منابع ایجاد تعارض
- * ویژگی‌های فرد متعارض
- * تعارض‌های فردی و گروهی
- * استراتژی‌های حل تعارض
- * سبک‌های مدیریت تعارض
- * مراحل حل تعارض
- * تکنیک‌های کاهش تعارض
- * تعارضات در محیط کار و نحوه حل آن‌ها
- * نحوه مواجهه با کارکنان دشوار

هوش هیجانی (۶ ساعت)

- * تست EQ برای اندازه‌گیری هوش هیجانی و تحلیل تست
- * مدیریت احساسات و کنترل هیجانات
- * رشد نبوغ عاطفی و تاثیر آن در زندگی کاری و شخصی
- * چگونگی پی بردن به نقاط ضعف و قوت
- * چگونگی ایجاد عزت نفس پایدار
- * مدیریت و کنترل استرس





دکتر مهدی تولایی:

- * دکتری مشاوره و بوم شناسی خانواده از دانشگاه UPMICFICF
- * عضو هیئت علمی و استادیار دانشگاه
- * مدیر گروه روانشناسی دانشگاه امام جواد
- * سابقه بیش از ۱۸ سال مشاوره در داخل و خارج از کشور
- * مدرس و مشاور در مجموعه وزارت نیرو (نیروگاه، توزیع برق، برق منطقه ای، آبفا و آب منطقه ای)
- * مدرس و مشاور معاونت اجتماعی و پیشگیری دادگستری
- * موسس و مشاور مرکز مشاوره و کلینیک روانشناسی پیدایش



مهندس محمد حسن نوری

- * تحصیلات تکمیلی MBA (گرایش رهبری و رفتار سازمانی)
- * کارشناسی ارشد مدیریت صنعتی (گرایش مدیریت عملکرد)
- * کارشناسی مهندسی صنایع (گرایش تحلیل سیستم ها)
- * نزدیک به یک دهه تجربه مدیریت در حوزه منابع انسانی
- * مشاور مدیریت منابع انسانی در بیش از ۴ شرکت
- * نویسنده ۲ عنوان کتاب: «مهندسی شخصیت» و «چرا بهترین ها استخدام نمی شوند؟»
- * بیش از ۳۰۰۰ نفر/ساعت آموزش و سخنرانی در مجموعه های مختلف
- * سابقه آموزش به بیش از ۲۰۰۰ نفر در دوران شیوع بیماری کرونا (فقط در سال ۱۳۹۹) بصورت وینار و غیرحضوری
- * دارای بیش از ۱۰ عنوان گواهینامه معتبر و رسمی در حوزه های مدیریت و آموزش توسعه فردی





دکتر داوود فیروز:

* دکتری رشته مدیریت دولتی-منابع انسانی
* مولف کتاب مدیریت زمان و تعمیرگاه فکر
* مشاور بازاریابی شرکت پیراق آلات ایران
* مسئول اجرای دوره‌های آموزشی بانک ملت
* مسئول واحد افکار سنجی بانک ملت
* مدرس دوره‌های مهارت‌های فردی و منابع انسانی در شرکت‌های انستیتو
* بانکداران خاورمیانه، اتاق بازرگانی ایران، بانک ملت، بانک سرمایه، بانک ملی،
شرکت پیراق صنعت



مهندس مسیح کریمیان

* کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی گرایش بازاریابی
* کارشناسی مهندسی مخابرات
* مدیرعامل شرکت مشاوره مدیریت گاتا
* مشاور بازاریابی شرکتهای دانش بنیان (مشاور صندوق نوآوری و
شکوفای راست جمهوری)
* عضو گروه علمی مرکز آموزش اتاق بازرگانی تهران
* عضو گروه تدوین استاندارد آموزشی مدیریت فروش و بازاریابی سازمان
فنی و حرفه‌ای
* مشاور تدوین استراتژی شرکت داتین (توسعه دهنده نرم‌افزارهای مالی
و بانکی)
* مشاور عارضه یاب و برنامه ریز آموزشی سرمایه‌های انسانی فناپ
* مشاور بهبود فرآیندهای بازاریابی و ساختار سازمانی شرکت بازرگانی
پایا تجارت راهکار
* مشاور و مدیر پروژه عارضه یابی و بازطراحی سازمان فروش و
بازاریابی مهوین ساز پارس
* مشاور و مدیر پروژه تحقیقات بازار شرکت تولید مواد غذایی چیلان و
نیکوان





دکتر مارال مختارزاده

* دکتری کسب و کار هوشمند از دانشگاه تربیت مدرس
* کارشناسی ارشد مدیریت کارآفرینی از دانشگاه شهید بهشتی
* مدیر پلتفرم آموزشی هم‌آموز
* مدیر بازاریابی مدرسه کسب و کار آریانا
* عضو بنیاد ملی نخبگان
* عضو هیئت مشاوران سازمان ملی کارآفرینی ایران
* مشاور کسب و کار و مدیر پروژه در سازمان مدیریت صنعتی، صندوق نوآوری و شکوفایی، شرکت مهندسین مشاور کاین
* مدرس کسب و کار در دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی اعم از دانشگاه علوم تحقیقات، دانشگاه علامه طباطبایی، سازمان مدیریت صنعتی، انجمن نوآوری و فناوری ایران، صندوق نوآوری و شکوفایی، صندوق نوآوری و شکوفایی، مرکز رشد دانشگاه شهید بهشتی، سازمان کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران، مرکز آموزش‌های بازرگانی ایران و غیره.
* پژوهشگر حوزه کارآفرینی و کسب و کار



دکتر سروش حریرفروش:

* دکتری مدیریت، گرایش بازاریابی از دانشگاه Bordeaux، دانشکده اقتصاد، مدیریت و جامعه‌شناسی، فرانسه.
* معاونت بازرگانی گروه فن آوا (شرکت فن آوا ماهواره)
* مشاور مدیرعامل در بخش توسعه کسب و کار در شرکت زیرساخت فناوری وابسته به بانک تجارت ایران
* معاونت بازاریابی و فروش سازمانی شرکت ایران ارقام
* تحلیل گر بازار با تمرکز بر بازار سرویس‌ها و محصولات ترکیبی فناوری اطلاعات در ایران و منطقه در شرکت CSC
* مشاور مدیرعامل در تدوین و پیاده‌سازی استراتژی توسعه و بازاریابی در شرکت آسیاتک
* معاونت بازاریابی و فروش هلدینگ شرکت‌های آریا همراه سامانه
* معاونت دپارتمان طراحی و توسعه مراکز دیتاسنتر * VAS Team Leader در شرکت ایرانسل
* مشاور مدیرعامل در تدوین و پیاده‌سازی استراتژی توسعه کسب و کار در شرکت لایزر
* معاونت راه اندازی و توسعه سرویس در کشور در شرکت شاتل





مدرسه کسب و کار آریانا

ARYANA

Aryana business school

www.Aryanagroup.com

[instagram.com/aryana.bs](https://www.instagram.com/aryana.bs)



تلفن: ۸۸۳۴۲۹۰۰

شماره: ۸۸۸۳۶۴۱۰



تهران، خیابان سهروردی جنوبی، خیابان

ملایری پور غربی، پلاک ۳۷، واحد ۱

