BLACKBIRD FOR TRAINING

التفاوض الفعّال والإقناع والتفكير النقدي

3 – 7 مايو 2027

باريس (فرنسا)

التفاوض الفعّال والإقناع والتفكير النقدي

المرجع: 189809_3255164 **التاريخ:** 3 – 7 مايو 2027 **المكان:** باريس (فرنسا) **الرسوم:** GBP 5200

مقدمة

في عالم الأعمال المعاصر، أصبحت مهارات التفاوض الفعّال والإقناع والتفكير النقدي أدوات أساسية لتحقيق النجاح المؤسسي والفردي. إذ تعتمد المؤسسات في مختلف القطاعات - مثل النفط والغاز، البنوك والخدمات المالية، الاتصالات، والقطاع الحكومي - على قادة يمتلكون القدرة على اتخاذ قرارات مستنيرة، وإدارة المواقف المعقدة بمهارة، والتأثير في الآخرين لإحداث تغيير إيجابي.

تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بفهم عميق لمبادئ التفاوض، استراتيجيات الإقناع، وأدوات التفكير النقدي، مع التركيز على التطبيقات العملية التي يمكن دمجها في بيئات العمل المتنوعة لتعزيز الإنتاجية وتحقيق الأهداف الاستراتيجية.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم المبادئ الأساسية للتفاوض الفعّال.
- تطبيق استراتيجيات الإقناع في مواقف مختلفة.
- استخدام التفكير النقدي لتحليل المشكلات واتخاذ قرارات أفضل.
- تطوير مهارات إدارة النزاعات وحل الخلافات.
- بناء استراتيجيات للتأثير الفعّال داخل الفرق والمؤسسات.
- تعزيز القدرة على التكيف مع المواقف المعقدة متعددة الأطراف.
- تقييم النتائج وقياس فعالية أساليب التفاوض والإقناع.

محاور الدورة

اليوم الأول: مدخل إلى التفاوض الفعّال

- تعريف التفاوض وأهميته في بيئات العمل الحديثة.
- أنماط التفاوض وأثرها على النتائج.
- خصائص المفاوض الناجح.
- الأخطاء الشائعة في التفاوض وكيفية تجنبها.
- دراسة حالات عملية للتفاوض المؤسسي.
- تمرين عملي لتقييم أسلوب التفاوض الشخصي.

اليوم الثاني: استراتيجيات الإقناع والتأثير

- مبادئ الإقناع المبني على الأدلة.
- فهم سلوكيات الأطراف المختلفة.
- بناء الحجج المقنعة وتقديمها بفعالية.
- لغة الجسد وأثرها في الإقناع.
- تقنيات التأثير النفسي والسلوكي.
- ورشة عمل تطبيقية على مواقف الإقناع.

اليوم الثالث: التفكير النقدي في بيئة الأعمال

- تعريف التفكير النقدي وأبعاده.
- أدوات وأساليب تحليل المعلومات.
- تقييم الحجج والافتراضات.
- التفكير النقدي كأداة لاتخاذ القرارات.
- تطبيق التفكير النقدي على مشكلات العمل.
- تمرين جماعي لتحليل سيناريوهات حقيقية.

اليوم الرابع: دمج التفاوض والإقناع مع التفكير النقدي

- العلاقة بين التفاوض والتفكير النقدي.
- استخدام التفكير النقدي لتعزيز قوة الإقناع.
- استراتيجيات متقدمة لحل النزاعات.
- التفاوض متعدد الأطراف والمصالح المتعارضة.
- دراسة حالات واقعية لدمج الأدوات الثلاث.
- أنشطة تفاعلية لمحاكاة مواقف معقدة.

اليوم الخامس: التقييم والتطبيق العملي

- تصميم خطط تفاوض فعالة مبنية على التفكير النقدي.
- مراجعة أدوات الإقناع وتطبيقها في مواقف العمل.
- تحليل نتائج التفاوض السابقة وتحديد فرص التحسين.
- بناء خطة شخصية لتطوير المهارات المكتسبة.
- تقديم المشاريع النهائية ومناقشتها.
- تقييم الدورة وتقديم التغذية الراجعة.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب مهارات عملية في التفاوض الفعال والإقناع والتفكير النقدي.
- تحسين القدرة على اتخاذ قرارات استراتيجية مبنية على تحليل منطقي.
- تطوير القدرة على إدارة النزاعات وتعزيز العلاقات المهنية.
- تعلم تقنيات متقدمة للتأثير وإقناع الآخرين.
- تعزيز الثقة بالنفس في مواقف العمل المعقدة.
- تطبيق مهارات التفكير النقدي على التحديات اليومية.
- استخدام دراسات حالة عملية للتدريب التطبيقي.
- وضع خطط تطوير فردية لمواصلة النمو المهني.

الخاتمة

تُعد مهارات التفاوض الفعّال والإقناع والتفكير النقدي من الركائز الأساسية التي يحتاجها كل قائد أو متخصص يسعى للتميز في بيئة العمل المعاصرة. توفر هذه الدورة مزيجاً متوازناً بين المعرفة النظرية والتطبيق العملي، مما يضمن للمشاركين القدرة على إدارة المواقف المعقدة، التأثير في الآخرين بفعالية، واتخاذ قرارات دقيقة تحقق الأهداف المؤسسية. وبذلك يصبح المتدربون أكثر استعداداً لمواجهة تحديات المستقبل بثقة واحترافية.