

# التفاوض والتأثير لتحقيق الميزة التنافسية في الأعمال

28 مارس – 1 أبريل 2027

تونس (تونس)

UK Traininig

# PARTNER



## التفاوض والتأثير لتحقيق الميزة التنافسية في الأعمال

المرجع: 192008\_3255262 التاريخ: 28 مارس - 1 أبريل 2027 المكان: تونس (تونس) الرسوم: GBP 4200

### مقدمة

التفاوض والتأثير هما من أهم الأدوات التي يحتاجها أي قائد أو متخصص لتحقيق نتائج ملموسة في بيئة العمل التنافسية. لم يعد النجاح يعتمد فقط على الخبرة الفنية أو القدرة الإدارية، بل أصبح مرهوناً بقدرة الأفراد على إقناع الآخرين، بناء الثقة، وحسم المواقف لصالح مؤسساتهم بشكل استراتيجي.

تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بفهم متكامل للتقنيات المتقدمة في التفاوض وأساليب التأثير الفعال، مما يساعدهم على إدارة المواقف المعقدة، تحقيق أفضل الصفقات، وتعزيز النفوذ الإيجابي داخل وخارج مؤسساتهم. تقدم الدورة قيمة عملية حقيقية من خلال دمج النظريات مع الممارسات الفعلية، مع التركيز على قضايا وتحديات مهنية تواجه الأفراد والمؤسسات، إضافةً إلى تقديم حلول عملية قابلة للتطبيق فوراً في بيئة العمل.

### أهداف الدورة

- التعرف على المبادئ الأساسية للتفاوض وأساليب التأثير.
- تطوير مهارات صياغة الحجج والإقناع باستخدام أدوات عملية.
- تحليل المواقف التفاوضية المعقدة ووضع استراتيجيات فعالة للتعامل معها.
- ممارسة تقنيات بناء الثقة وتعزيز العلاقات مع أصحاب المصلحة.
- تطبيق أدوات قياس نجاح التفاوض وربطها بالأهداف المؤسسية.
- استكشاف أساليب التأثير غير المباشر واستخدامها لتعزيز النفوذ.
- إدارة النزاعات وتحويلها إلى فرص للتعاون والنمو.
- تعزيز القدرة على اتخاذ القرارات تحت الضغط والحفاظ على المرونة الذهنية.

UK Training

**PARTNER**



## محاوr الدورة

### اليوم الأول: أساسيات التفاوض

- مدخل إلى مبادئ التفاوض وأبعاده الاستراتيجية.
- الفرق بين التفاوض التوزيعي والتكاملي.
- الأدوار النفسية والعاطفية في المفاوضات.
- العناصر الرئيسية لعملية التفاوض.
- تمرين عملي على تحديد الأنماط الشخصية في التفاوض.
- دراسة حالة توضح أهمية التحضير المسبق.

### اليوم الثاني: أدوات وأساليب التأثير

- مفهوم التأثير ودوره في بيئة الأعمال.
- استراتيجيات الإقناع القائمة على الأدلة والحجج.
- استخدام لغة الجسد لبناء الثقة.
- تقنيات التفاوض القائمة على المبادئ.
- تطبيق نموذج التأثير المتدرج.
- نشاط تفاعلي لمحاكاة مواقف التأثير داخل الفريق.

### اليوم الثالث: الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض

- تحليل ديناميكيات القوة في التفاوض.
- استراتيجيات كسب-كسب لتعظيم الفوائد المشتركة.
- إدارة المصالح المتعارضة بين الأطراف.
- أساليب التعامل مع المفاوضين الصعبين.
- استخدام البيانات والمعلومات في دعم الموقف التفاوضي.
- تمرين عملي على التفاوض متعدد الأطراف.

UK Traininig

**PARTNER**



## اليوم الرابع: بناء العلاقات وتعزيز النفوذ

- أهمية الثقة طويلة الأمد في التفاوض.
- كيفية تحويل العلاقات المهنية إلى شراكات استراتيجية.
- استراتيجيات التأثير غير المباشر عبر الشبكات الداخلية والخارجية.
- تعزيز المصداقية الشخصية كأداة للتأثير.
- تقنيات التواصل الفعال عبر مختلف القنوات.
- دراسة حالة حول تأثير القيادة في نجاح المفاوضات.

## اليوم الخامس: التطبيق والتقييم

- مراجعة شاملة للمفاهيم والأدوات المكتسبة.
- محاكاة عملية لموقف تفاوضي كامل.
- تحليل الأخطاء الشائعة في التفاوض وكيفية تجنبها.
- آليات تقييم الأداء التفاوضي وربطها بنتائج العمل.
- وضع خطة شخصية لتطوير مهارات التفاوض والتأثير.
- جلسة ختامية لمناقشة أفضل الممارسات وتجارب المشاركين.

## لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تطوير مهارات التفاوض الاستراتيجية لتحقيق مكاسب ملموسة.
- تعزيز القدرة على التأثير والإقناع داخل المؤسسة وخارجها.
- اكتساب أدوات عملية يمكن تطبيقها مباشرة في العمل.
- تحسين العلاقات المهنية وزيادة الثقة مع الشركاء.
- تعلم كيفية إدارة النزاعات وتحويلها إلى فرص تعاون.
- تعزيز القدرة على اتخاذ قرارات دقيقة تحت الضغط.
- الحصول على خبرة عملية من خلال التمارين والمحاكاة.
- ربط مهارات التفاوض بالأهداف المؤسسية لتعزيز الأداء العام.

## الخاتمة

تعد مهارات التفاوض والتأثير من الركائز الأساسية لتحقيق ميزة تنافسية مستدامة في بيئة العمل. ومن خلال هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من الجمع بين المعرفة النظرية والتطبيق العملي لبناء قدرات متكاملة تساهم في تعزيز نفوذهم وتحقيق

نتائج ملموسة للمؤسسة

UK Training  
**PARTNER**



البرنامج مصمم لتزويد المشاركين باستراتيجيات وأدوات متقدمة تساعد على التعامل مع المواقف التفاوضية المعقدة بمرونة وذكاء، مع التركيز على تحقيق مصالح مؤسساتهم وبناء علاقات قوية قائمة على الثقة.

في نهاية الدورة، سيكون لدى المشاركين القدرة على استخدام مهارات التفاوض والتأثير ليس فقط لتحقيق مكاسب مباشرة، بل أيضا لتعزيز مكانتهم كمحترفين وقادة قادرين على إحداث فرق حقيقي في بيئة العمل.

UK Training

**PARTNER**

