BLACKBIRD FOR TRAINING

مهارات التفاوض المتقدمة

6 – 10 سبتمبر 2027

ليون (فرنسا)



مهارات التفاوض المتقدمة

المرجع: 296226_321599 **التاريخ:** 6 – 10 سبتمبر 2027 **المكان:** ليون (فرنسا) **الرسوم:** GBP 5900

مقدمة

في بيئة الأعمال الحديثة التي تتسم بالتعقيد والتنافسية العالية، أصبحت مهارات التفاوض من القدرات الأساسية التي يحتاجها المهنيون العاملون في القطاعات الحكومية والخاصة والمؤسسات الدولية. ولم يعد التفاوض يقتصر على التوصل إلى اتفاقيات أو تسوية الخلافات فحسب، بل أصبح أداة استراتيجية تؤثر بشكل مباشر في تحقيق الأهداف المؤسسية، وإدارة العلاقات المهنية، وتعزيز النتائج التجارية والتنظيمية.

تتطلب المفاوضات الناجحة أكثر من مهارات التواصل التقليدية، فهي تعتمد على التخطيط المسبق، والتحضير المنهجي، والقدرة على التأثير والإقناع، وفهم دوافع الأطراف الأخرى وسلوكياتها، بالإضافة إلى القدرة على التعامل مع المواقف المعقدة واتخاذ القرارات المناسبة تحت الضغط. كما أن نجاح المفاوض يتأثر بمدى قدرته على قراءة الإشارات اللفظية وغير اللفظية واستخدامها لدعم أهدافه التفاوضية.

تركز هذه الدورة على تطوير قدرات المشاركين في إعداد خطط تفاوض احترافية، وتحليل مواقف التفاوض المختلفة، واستخدام أساليب التأثير والإقناع بفاعلية، وفهم السلوكيات والدوافع التي تؤثر على قرارات الأطراف الأخرى. كما تتناول الدورة كيفية إدارة المفاوضات المعقدة وذات الأهمية العالية بثقة وكفاءة.

وتستعرض الدورة أيضًا استراتيجيات التفاوض في البيئات الدولية ومتعددة الثقافات، مع التركيز على أهمية التكيف مع الاختلافات الثقافية والسلوكية لتحقيق نتائج إيجابية ومستدامة. كما تركز على بناء إطار مستمر لتطوير المهارات التفاوضية بما يضمن التحسين المستمر للأداء المهني.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة سيكون المشاركون قادرين على:



- فهم المبادئ والأسس الحديثة للتفاوض الفعال.
- إعداد خطط تفاوض منظمة للمواقف التفاوضية المعقدة.
- تطبيق منهجيات التحضير والتخطيط قبل الدخول في المفاوضات.
- استخدام أساليب التأثير والإقناع المتقدمة.
- تعزيز مهارات التواصل أثناء عمليات التفاوض.
- تفسير الإشارات اللفظية وغير اللفظية أثناء المفاوضات.
- استخدام لغة الجسد لدعم الأهداف التفاوضية.
- تحليل دوافع واهتمامات الأطراف الأخرى.
- فهم الأنماط السلوكية المختلفة في التفاوض.
- اختيار الاستراتيجيات المناسبة وفقًا لطبيعة الطرف المقابل.
- إدارة المفاوضات الصعبة وذات المخاطر العالية.
- تعزيز الثقة بالنفس أثناء المواقف التفاوضية المعقدة.
- تحسين القدرة على اتخاذ القرار تحت الضغط.
- إدارة الخلافات والوصول إلى اتفاقيات فعالة.
- تكييف أساليب التفاوض مع البيئات الدولية ومتعددة الثقافات.
- إعداد خطة تطوير مستمرة للمهارات التفاوضية.

محاور الدورة

اليوم الأول: أسس التفاوض والتخطيط والتحضير وفهم الطرف المقابل

- مفهوم التفاوض وأهميته في البيئات المهنية الحديثة.
- المبادئ الأساسية للتفاوض الناجح.
- أهمية التخطيط والتحضير في تحقيق النتائج التفاوضية.
- إعداد خطة تفاوض متكاملة قبل بدء المفاوضات.
- تحديد الأهداف والأولويات والنتائج المرجوة.
- تحليل أصحاب المصلحة والعوامل المؤثرة في التفاوض.
- جمع وتحليل المعلومات اللازمة لدعم الموقف التفاوضي.
- تقييم الفرص والمخاطر المحتملة أثناء التفاوض.
- إعداد البدائل والخيارات التفاوضية المختلفة.
- تعزيز الثقة من خلال الاستعداد والتحضير المنهجي.
- فهم الأنماط السلوكية في بيئات التفاوض.
- تحليل دوافع ومصالح الأطراف الأخرى.
- دراسة المؤشرات السلوكية المؤثرة على القرارات.



اليوم الثاني: مهارات التأثير والإقناع والتواصل ولغة الجسد

- مفهوم التأثير والإقناع في المفاوضات.
- الأساليب المتقدمة للتأثير على الأطراف الأخرى.
- بناء المصداقية والثقة أثناء التفاوض.
- تطوير مهارات التواصل الفعال.
- استخدام الأسئلة للحصول على المعلومات المهمة.
- مهارات الاستماع الفعال ودورها في التفاوض.
- التعامل مع الاعتراضات والمواقف الصعبة.
- عرض المقترحات بطريقة مقنعة ومؤثرة.
- تكييف أساليب التواصل مع الشخصيات المختلفة.
- تعزيز القدرة على التأثير دون خلق صراعات غير ضرورية.
- فهم الجوانب النفسية المرتبطة بالمفاوضات.
- قراءة لغة الجسد والإشارات غير اللفظية.
- تفسير تعابير الوجه وحركات الجسد ونبرة الصوت.

اليوم الثالث: تحليل السلوكيات وإدارة المفاوضات المعقدة وعالية الأهمية

- التعرف على مؤشرات التردد والرفض والموافقة.
- استخدام لغة الجسد لدعم الرسائل التفاوضية.
- إدارة التفاعلات السلوكية أثناء النقاشات الصعبة.
- تجنب الأخطاء الشائعة في تفسير الإشارات غير اللفظية.
- خصائص المفاوضات المعقدة وذات التأثير الكبير.
- إدارة الضغوط أثناء المفاوضات الحساسة.
- تعزيز الثقة بالنفس في المواقف التفاوضية الصعبة.
- اتخاذ القرارات في المراحل الحرجة من التفاوض.
- التعامل مع الشخصيات الصعبة وأساليب الضغط المختلفة.
- إدارة الجمود التفاوضي وتجاوز العقبات.
- أساليب إدارة الخلافات وبناء الاتفاقيات.
- تحقيق التوازن بين المصالح والعلاقات المهنية.



اليوم الرابع: إدارة الأطراف المتعددة والتفاوض الدولي وتطوير القدرات التفاوضية

- إدارة تعدد الأطراف وأصحاب المصلحة.
- التعامل مع المتغيرات والمواقف غير المتوقعة.
- تأثير الثقافة على السلوك التفاوضي.
- التفاوض في البيئات الدولية ومتعددة الثقافات.
- تكييف الاستراتيجيات التفاوضية وفق الاختلافات الثقافية.
- فهم الاختلافات في أساليب التواصل واتخاذ القرار.
- بناء الثقة في البيئات الدولية.
- تجنب المعوقات الثقافية أثناء المفاوضات.
- تعزيز الفاعلية التفاوضية في السياقات العالمية.
- تحديد فرص التطوير المهني في مجال التفاوض.
- إعداد إطار متكامل للتطوير المستمر للمهارات التفاوضية.
- بناء خطة شخصية لتعزيز القدرات التفاوضية على المدى الطويل.

اليوم الخامس: الاختبار والتقييم

- التعريف بورشة التقييم والحالة العملية.
- التحضير وتحليل الحالة.
- محاكاة التفاوض مع مرحلة التصعيد.
- المراجعة والنقاش الجماعي.
- الاستجابة لسيناريو تفاوض متعدد الثقافات.
- إعداد خطة التطوير الشخصي.
- التغذية الراجعة الفردية واستكمال التقييم.
- المناقشة الختامية والأسئلة والأجوبة.
- إعلان التصنيف النهائي واختتام التقييم.



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تعزيز مهارات التخطيط والتحضير للمفاوضات.
- تحسين القدرة على التأثير والإقناع.
- تطوير مهارات التواصل الاحترافي أثناء التفاوض.
- تعزيز الثقة بالنفس في المفاوضات المعقدة.
- تحسين القدرة على اتخاذ القرار تحت الضغط.
- تطوير مهارات قراءة لغة الجسد والإشارات السلوكية.
- فهم دوافع ومصالح الأطراف الأخرى بصورة أفضل.
- تحسين إدارة الخلافات وبناء الاتفاقيات.
- تعزيز القدرة على التفاوض في البيئات الدولية.
- تطوير أساليب التعامل مع الشخصيات المختلفة.
- بناء منهجية احترافية للمفاوضات عالية الأهمية.
- إعداد خطة مستمرة لتطوير المهارات التفاوضية.

الخاتمة

تقدم دورة مهارات التفاوض المتقدمة إطارًا متكاملاً لتطوير الفاعلية التفاوضية في مختلف البيئات المهنية والمؤسسية. وتجمع الدورة بين التحضير المنهجي، ومهارات التأثير والإقناع، والتواصل الفعال، والتحليل السلوكي، وبناء الثقة، وإدارة الخلافات، والتفاوض عبر الثقافات ضمن تجربة تدريبية مترابطة ومتكاملة.

تبدأ الدورة بتعزيز قدرة المشاركين على الإعداد والتخطيط المنهجي للمفاوضات، بما يساعدهم على التعامل مع المواقف المعقدة بدرجة أعلى من التنظيم والوضوح والثقة. كما تركز على تطوير مهارات متقدمة في التأثير والإقناع والتواصل، بما يمكّن المشاركين من التفاعل بفاعلية مع مختلف أصحاب المصلحة وتحسين نتائج التفاوض.

ويتعمق المشاركون كذلك في فهم دوافع الطرف المقابل وأنماطه السلوكية والإشارات غير اللفظية، بما يساعدهم على تفسير ديناميكيات التفاوض بصورة أكثر دقة والاستجابة لها بأسلوب استراتيجي. كما تتناول الدورة المفاوضات المعقدة وعالية الأهمية، وتعمل على تطوير قدرة المشاركين على إدارة الضغوط، وحل الخلافات، واتخاذ القرارات الفعالة، والحفاظ على المصداقية المهنية في المواقف الصعبة.

وتستعرض الدورة أيضًا بيئات التفاوض الدولية ومتعددة الثقافات، بما يمكّن المشاركين من تكييف استراتيجياتهم وأساليب تواصلهم وفقًا للاختلافات الثقافية والتنظيمية. كما يتم دمج مفهوم التطوير المهني المستمر ضمن البرنامج من خلال إعداد خطط تطوير شخصية وتحديد الفرص المناسبة لتعزيز القدرات التفاوضية على المدى الطويل.



ويُخصص اليوم الأخير من البرنامج للاختبار والتقييم العملي، حيث يُطلب من المشاركين إظهار قدرتهم على تطبيق المعارف والتقنيات والاستراتيجيات التي تم تطويرها خلال الأيام التدريبية السابقة من خلال تحليل الحالات، ومحاكاة التفاوض، والاستجابة لسيناريو تفاوض متعدد الثقافات، وإعداد خطة للتطوير الشخصي. ويتيح هذا التقييم قياس مستوى كفاءة المشاركين بصورة منظمة في مجالات التحضير للتفاوض، والتواصل، واتخاذ القرار، والوعي السلوكي، وإدارة المواقف التفاوضية المعقدة.

وبنهاية البرنامج، سيكون المشاركون أكثر قدرة على التخطيط للمفاوضات بصورة استراتيجية، والتواصل والإقناع بفاعلية، وفهم سلوك الطرف المقابل، وإدارة المواقف الصعبة بثقة، والتكيف مع البيئات الدولية، وتحقيق نتائج تفاوضية فعالة ومستدامة.

