BLACKBIRD FOR TRAINING

إتقان مهارات التفاوض في أسبوع

13 – 17 سبتمبر 2027

لاغوس (نيجيريا)



إتقان مهارات التفاوض في أسبوع

المرجع: 306749_3254304 **التاريخ:** 13 – 17 سبتمبر 2027 **المكان:** لاغوس (نيجيريا) **الرسوم:** GBP 4200

مقدمة

تعتبر مهارات التفاوض ضرورية في الحياة الشخصية والمهنية على حد سواء. سواء كان الهدف هو التفاوض على عقد أفضل، حل النزاعات، أو اتخاذ قرارات حاسمة، فإن التفاوض الفعال يؤدي إلى نتائج مرضية لجميع الأطراف. تم تصميم هذه الدورة لتزويد المشاركين بفهم شامل لمبادئ التفاوض الأساسية، أنواع التفاوض، والاستراتيجيات المتقدمة التي يمكن تطبيقها في مختلف السياقات.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- التعرف على المفاهيم الأساسية لـ التفاوض وأهميتها في السياقات المهنية.
- فهم معنى التفاوض وتطبيق الاستراتيجيات المناسبة حسب نوع التفاوض.
- اكتساب مهارات التفاوض العملية، بما في ذلك تقنيات الاتصال والإقناع.
- تعلم استراتيجيات التحضير لـ عملية التفاوض بفعالية، بما يشمل تقييم المواقف والبدائل.
- الاستعداد لمواجهة تحديات التفاوض المعقد بثقة وكفاءة.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في التفاوض

- دور وأهمية التفاوض: فهم تأثير التفاوض في البيئات المهنية.
- الجوانب النفسية: استكشاف كيف تؤثر العوامل النفسية على اتخاذ القرار أثناء التفاوض.
- الأساطير والمفاهيم الخاطئة: تصحيح المفاهيم الخاطئة الشائعة حول التفاوض في العقود وأشكال التفاوض الأخرى.



اليوم الثاني: أساليب واستراتيجيات التفاوض

- أنواع التفاوض: التفاوض التنافسي، التعاوني، والتفاوض التكاملي.
- اختيار الاستراتيجية المناسبة: تكييف أساليب التفاوض مع المواقف المختلفة.
- بناء الثقة: وضع أسس الثقة أثناء عملية التفاوض.

اليوم الثالث: الاتصال الفعّال وتقنيات الإقناع

- الاتصال الفعّال: إتقان الاستماع النشط وتقنيات الاتصال اللفظي وغير اللفظي.
- مبادئ الإقناع: مفاتيح مثل مبدأ التبادلية والندرة.
- التغلب على المقاومة: تقنيات التعامل مع الاعتراضات وتجاوزها.

اليوم الرابع: التحضير لعملية التفاوض وإدارتها

- التحضير الفعّال: تحديد الأهداف بوضوح وتقييم البدائل.
- عملية التفاوض: إدارة البيانات الافتتاحية، ديناميكيات العطاء والأخذ، والحفاظ على التركيز.
- إدارة التحديات: تقنيات للتغلب على الجمود ومعالجة الأزمات.

اليوم الخامس: التطبيق العملي والمراجعة

- تمارين تفاوض واقعية: مشاركة المشاركين في سيناريوهات تفاوض عملية.
- تحليل وتقييم: مراجعة التمارين لاستخلاص الدروس الرئيسية والرؤى.
- مراجعة الدورة والأسئلة: الإجابة على الأسئلة النهائية وتوزيع شهادات التفاوض.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- إتقان تقنيات التفاوض المتقدمة لتعزيز قدراتك في بيئات العمل.
- تعلم كيفية تطبيق التفاوض المبدئي في المواقف المختلفة لضمان نتائج عادلة.
- اكتساب مهارات التعامل مع التفاوض في الأزمات والاستعداد لمواقف تفاوض الأزمات المعقدة.
- تعزيز مهاراتك في التفاوض على العقود وضمان تحقيق أفضل الشروط.
- فهم كيف أن الهوية هي تفاوض، وتعلم كيفية إدارة العلاقات المهنية بشكل فعّال.
- الاستفادة من نصائح التفاوض العملية لتحسين نتائجك.
- التحضير للحصول على شهادة مهارات التفاوض المعترف بها لتعزيز مسيرتك المهنية.
- تعلم كيفية إدارة التفاوض الجماعي وحل النزاعات بفعالية.



الخاتمة

إن إتقان مهارات التفاوض أمر حيوي لأي شخص يسعى للتميز في البيئات الشخصية والمهنية. انضم إلينا في هذه الدورة لتعزيز تقنياتك في التفاوض وتعلم طرق عملية تساعدك في صياغة اتفاقيات مفيدة لجميع الأطراف. توفر هذه الدورة الأدوات اللازمة للتعامل مع التحديات المختلفة وتمنحك الثقة اللازمة للتفاوض بفعالية في أي موقف.

انضم الآن لتصبح خبيرًا في فن التفاوض وتحقيق النجاح في جميع مجالات حياتك!

