

مبادئ وتقنيات التفاوض الأساسية

UK Training

**PARTNER**



## مبادئ وتقنيات التفاوض الأساسية

### مقدمة

مرحباً بكم في دورة "مبادئ وتقنيات التفاوض المتقدمة". تهدف هذه الدورة إلى تعزيز مهاراتكم في التفاوض من خلال استكشاف استراتيجيات وتقنيات متقدمة. سنغطي كيفية تطبيق الأساليب المتطورة لإدارة المفاوضات، التعامل مع المواقف المعقدة، واستراتيجيات التأثير المتقدمة. من خلال أمثلة واقعية وتمارين عملية، ستكتسبون الخبرة اللازمة للتفاوض بفعالية وثقة في مختلف السياقات.

### أهداف الدورة:

- فهم المبادئ المتقدمة للتفاوض.
- تعلم استراتيجيات التخطيط المتقدم والأهداف.
- تطوير مهارات التواصل المتقدم وإدارة المحادثات الصعبة.
- إتقان تقنيات حل النزاعات وإدارة الصراعات.
- تطبيق استراتيجيات التأثير والنفسية في التفاوض.
- التكيف مع المواقف المختلفة والتفاوض عبر الثقافات.

### محاور الدورة:

#### اليوم الأول: استراتيجيات التفاوض المتقدمة

- مراجعة المبادئ الأساسية للتفاوض.
- تقدير النظر المتقدمة للتفاوض.
- تقنيات التخطيط الاستراتيجي وتحديد الأهداف.
- تحليل أنماط التفاوض وتأثيرها.
- دراسة حالات عن المفاوضات عالية المخاطر.

#### اليوم الثاني: تقنيات التواصل المعقدة

- إتقان المهارات المتقدمة في التواصل للتفاوض.
- تقنيات إدارة المحادثات الصعبة.
- استراتيجيات التواصل المؤثر والمقنع.
- تمارين عملية على التفاوض تحت الضغط.
- لعب أدوار لتعزيز فعالية التواصل.

#### اليوم الثالث: حل وإدارة الصراعات

- طرق متقدمة لتحديد ومعالجة الصراعات.
- تقنيات لتخفيف التوتر في المواقف الصعبة.
- استراتيجيات لإدارة الأطراف والمصالح المتعددة.
- أدوات لإنشاء والحفاظ على حوار بناء.
- تمارين عملية في حل النزاعات المعقدة.

#### اليوم الرابع: التكتيكات النفسية والتأثير

UK Training  
**PARTNER**



- فهم المبادئ النفسية في التفاوض.
- تقنيات لاستغلال الروى النفسية للتأثير على النتائج.
- أساليب متقدمة لقراءة وتفسير لغة الجسد.
- استراتيجيات للتعامل مع التلاعب والخداع.
- تطبيق التكتيكات النفسية من خلال محاكاة التمارين.

### اليوم الخامس: التفاوض في سياقات مختلفة

- تكييف تقنيات التفاوض لسيناريوهات متنوعة الأعمال، الدولية، الشخصية.
- استراتيجيات للتفاوض عبر الثقافات.
- تقنيات للتفاوض الافتراضي والبعيد.
- مراجعة وتطبيق المهارات المتقدمة في التفاوض في سياقات متنوعة.
- المشروع النهائي: تطوير استراتيجية شاملة للتفاوض.

UK Training  
**PARTNER**

## Blackbird Training Clients



UK Training  
**PARTNER**

## البرامج التدريبية

إدارة المشافي  
القطاع العام  
ورشات عمل خاصة  
النفط والغاز  
هندسة الاتصالات  
تكنولوجيا المعلومات  
الصحة والسلاحة  
القانون وإدارة العقود  
الجهارك و السلاحة  
الطيران والصلاحه الجوية  
الإدارة العليا

## البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية  
الهالية والمحاسبة والهيرانية  
الإعلام والعلاقات العامة  
إدارة المشاريع  
الموارد البشرية  
تدقيق الحسابات وضمان الجودة  
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء  
السكرتارية وإدارة المكاتب  
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية  
الإدارة والقيادة  
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD  
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge  
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35  
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

**PARTNER**

