

مبادئ وتقنيات التفاوض الأساسية

UK Training

PARTNER



مبادئ وتقنيات التفاوض الأساسية

مقدمة

أي شخصاً كان مهتم بالحصول على الموافقة أو كلمة " نعم " في كثيرًا من الأحيان ، سواء في المجال الخاص أو بشكل خاص في المجالات الدبلوماسية أو التجارية .
التفاوض هو جزء أساسي من خلق قيمة لمنظمتك أو لعملك أو لنفسك . يعتمد نجاحك على مهاراتك الشخصية كفاوض ، سواء كنت تبحث عن موارد لمشروعك أو فريقك ، أو تقرر راتب موظف جديد ، أو توقع صفقة عالية المخاطر لشركتك .

أهداف دورة مبادئ وتقنيات التفاوض الأساسية

- التأكيد على قيمة ما يعرفه الحاضرون بالفعل "أقول صندوق الندوات"
- التعرف على كيفية التحضير للمفاوضات وإدارتها
- التعرف على التقنيات المؤثرة واستخدامها

محاور دورة مبادئ وتقنيات التفاوض الأساسية

اليوم الأول

معرفة كيفية اتخاذ القرار الصحيح في البيئة المناسبة

- الإدراك هو الواقع - النلية والعواقب
- الاستماع النشط - ما وراء ما هو واضح
- التعاطف - لماذا هو مهم ويمكن أن يكون خطيراً أيضاً .

اليوم الثاني

التفاوض - التعريفات وأي منها يجب تذكره

- التفاوض حسب مدرسة هارفارد - تعريفه وانتقاداته
- التعريف الوحيد للتفاوض يجب تذكره!
- التنازلات والتسويات - تغيير السلبي إلى إيجابي ، كيف؟
- التلاعب والتأثير - هل هناك فرق؟ إذا كان الأمر كذلك ، فلماذا من المهم معرفة ذلك؟

اليوم الثالث

هارفارد - الطريقة وحدودها

- لماذا من الضروري معرفة ذلك؟
- مبادئها الأساسية الأربعة
- عهدها الهكوتة من خمس خطوات للتفاوض بفعالية
- واحد؟ لديك يكون أن الضروري من ولهذا التعريف - BATNA
- التحضير للتفاوض - النموذج - خارطة الطريق
- حدود نهج هارفارد - توازن القوى والتفاوض غير المتكافئ
- تكلفة التفاوض - الصيغة - كيفية التعرف عليها واستخدامها لصالحك

UK Training
PARTNER

اليوم الرابع

اثنان وعشرون مبدأ أساسياً للاستهزاء إليها

- توصيات هارفارد
- ما يأتي بالإضافة إلى ذلك.

تسعة عشر تقنية للتأثير

- ما هي هذه التقنيات التي حددها خبراء مشهورون عالمياً في هذا المجال؟
- كيفية التعرف عليها واستخدامها لصالحك

اليوم الخامس

ملاحظات تربوية

الجلسة:

- في بداية الجلسة ، يُطلب من المشاركين تقديم عرض موجز لحالة التفاوض التي شهدوها أو شاركوا فيها ، في مجالات الأعمال أو المجالات الدبلوماسية ، من خلال الإجابة على الأسئلة التالية:
- كيف كان الوضع - كيف كانت رهاناته
- الأشخاص المتورطون
- الصعوبات المصادفة
- الحل
- إذا نجحت ، ما هو السبب؟ إذا لم تنجح لماذا؟ ما الذي كان يمكن أن يحدث الفارق
- الغرض من هذه المقدمة هو التعرف على معارف واحتياجات المشاركين من أجل معالجتها خلال الجلسة وتسهيل اكتساب التعاليم من خلال ربطها بتجربة المشاركين.

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 والسلامة
القانون وإدارة العقود
الجهازك و السلامة
الطيران والاهلاحة الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية
الهالية والحاسبة 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
صقل المهارات والإدارة المرنة



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



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



training@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

