

مهارات التفاوض المتقدمة

UK Training

PARTNER



مهارات التفاوض المتقدمة

مقدمة

نعول جميعاً في بيئة تجارية وهنية معقدة بشكل متزايد تتطلب منا التفاوض على أساس يومي ليس فقط مع العملاء والعاملين والموردين والمقاولين ، ولكن أيضاً مع المديرين وزملائنا الموظفين والزلاء داخل مؤسستنا.

تم تصميم هذه الدورة التدريبية من مهارات التفاوض المتقدمة لشرح عملية التفاوض بالتفصيل وإظهار كيفية استخدامها بفعالية ، مما يمنح المندوبين مهارات واستراتيجيات التفاوض التي يحتاجون إليها للنجاح في البيئة التجارية الصعبة اليوم.

أهداف الدورة

- الحصول على فهم عميق للتحليل النساسي لعملية التفاوض وكيفية التأثير على الآخرين للحصول على المزيد مما تريده وتريدهم.
- تطوير مجموعة من مهارات واستراتيجيات التفاوض عالية الفعالية التي يمكن استخدامها في مجموعة من المواقف.
- أن تكون قادراً على التحليل والتخطيط والاستعداد بشكل فعال لكل مفاوضات.
- فهم فوائد التحكم في لغة الجسد وقراءتها عند التأثير على الآخرين.
- أن تصبح مفاوضاً أكثر فاعلية وثقة.
- عززت مهارة تشغيلية وإدارية وقيادية أساسية من شأنها زيادة أدائك على أساس يومي.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في التفاوض - نقطة البداية للتحسين

- التفكير خارج الصندوق.
- الإيجابية والسلبية وأثرها في التفاوض.
- تطبيق موقف إيجابي في عملية التفاوض.
- تنسيق الاقتراح - بسيط ومركز ومنطقي.
- وضع نفسك فوق المنافسة بمقترحك.
- سيكولوجية التفاوض - معرفة القوة المحركة لخصومك.
- عامل الشعور بالسعادة.
- تقنيات الاستجابات والاستهاج.

اليوم الثاني: فهم الأسلوب السلوكي للتفاوض بشكل أفضل

- معرفة وفهم أسلوبك السلوكي - مفاتيح لكيفية التفاوض.
- تقييم أسلوب التفاوض.
- مناهج التفاوض.
- "الفوز" ولهذا يساء فهمه.
- النهجان المتوازن للتفاوض.
- أسلوب الاتصال وعملية التفاوض.
- التكيف مع أنواع الاتصال المختلفة.
- التفاوض والنزلاق.

اليوم الثالث: تطوير نهج استراتيجي للتفاوض

UK Training
PARTNER



- نهج استراتيجي للتفاوض - استراتيجيات التفاوض التوزيعي.
- باتنا ، منطقة الاتفاق المحتمل.
- الفتحات ، الهراسي ، العروض والعروض المضادة.
- نهج استراتيجي للتفاوض - استراتيجيات تفاوض تكاملية.
- تبادل المعلومات والأسئلة التشخيصية ورشكلات الفصل.
- صفقات الحزمة والعروض المتعددة وتسويات ما بعد التسوية.
- معرفة مصادر قوة التفاوض الخاصة بك والمحافظة عليها.
- سلوك مفاوضات الهيبعات - نهج عهلي.

اليوم الرابع: الاهتافات والتخطيط وفهم لغة الجسد

- الرغبات والاحتياجات - أهمية تحديد الاحتياجات.
- الذكاء العاطفي ودوره في التفاوض.
- أهمية لغة الجسد والسلوك غير اللفظي.
- ما هي لغة الجسد وكيف نقرأها بدقة؟
- فهم الأفكار من لغة الجسد.
- كيف تستخدم لغة الجسد الخاصة بك للتفاوض بشكل أكثر فعالية؟
- حل النزاعات - تعلم التوسط لإنشاء صفقات أفضل.
- تقنيات الوسيط - مهارات الوساطة العملية للمساعدة في حل النزاعات.

اليوم الخامس: التفاوض مع مختلف الجنسيات والثقافات

- التفاوض وجهاً لوجه - التعامل مع الثقافات المختلفة.
- بريطاني وأمريكي.
- ياباني وصيني.
- الفرنسية والألمانية.
- نصائح للمفاوضين عبر الثقافات.
- تهرين تفاوض الفريق الدولي.
- وضع تقنيات التفاوض موضع التنفيذ - وضع صفقة رعاً.
- جلسة موجزة والأسئلة.

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 والصلاح الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

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

