

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 والموردين والمقاولين ، ولكن أيضاً مع المديرين وزملائنا الموظفين والزملاء 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 دورة مهارات التفاوض المتقدمة

- الحصول على فهم عميق للتحليل النسائي لعملية التفاوض وكيفية التأثير على الآخرين للحصول على المزيد مما تريده وتريده
- 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 التدكر 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 دورة مهارات التفاوض المتقدمة

اليوم الأول

مقدمة في التفاوض - نقطة البداية للتصين

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

اليوم الثاني

فهم النسلوب السلوكي للتفاوض بشكل أفضل

- معرفة وفهم أسلوبك السلوكي - مفاتيح لكيفية التفاوض
- تقييم أسلوب التفاوض
- نهج التفاوض
- "الفوز" ولماذا يساء فهمه
- النهجان المتميزان للتفاوض

UK Training
PARTNER

- أسلوب الاتصال وعملية التفاوض
- التكيف مع أنماط الاتصال المختلفة
- التفاوض والنزاع

اليوم الثالث

تطوير نهج استراتيجي للتفاوض

- نهج استراتيجي للتفاوض - استراتيجيات التفاوض التوزيعي
- باتنا ، منطقة الاتفاق المحتول
- الفتح ، الهراسي ، العروض والعروض المضادة
- نهج استراتيجي للتفاوض - استراتيجيات تفاوض تكاملية
- تبادل المعلومات والأسئلة التشخيصية ومشكلات الفصل
- صفقات الحزمة والعروض المتعددة وتسويات ما بعد التسوية
- معرفة مصادر قوة التفاوض الخاصة بك والمحافظة عليها
- سلوك ومفاوضات الهيبعات - نهج عملي

اليوم الرابع

الاهتمامات 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 وعماً
- جلسة موجزة والنسلة

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

