

إتقان التفاوض

UK Traininig

PARTNER



إتقان التفاوض

مقدمة

تُعتبر مهارات التفاوض من المهارات الأساسية التي يحتاجها الأفراد في حياتهم الشخصية والمهنية على حد سواء. سواء كنت تسعى للحصول على صفقة أفضل، أو تحل نزاعاً، أو تتخذ قرارات مهمة، فإن التفاوض الفعال يمكن أن يؤدي إلى نتائج مرضية. صُمم هذا الكورس، "إتقان مهارات التفاوض"، لتزويد المشاركين بفهم شامل لمبادئ واستراتيجيات التفاوض. سيتعلم المشاركون كيفية التفاوض بثقة، وبناء اتفاقيات تعود بالفائدة على جميع الأطراف، والتعامل مع سيناريوهات التفاوض المعقدة. من خلال مزيج من النظرية، والتأهين العملية، ودراسات الحالة، سيؤكد هذا الكورس المشاركين من أن يصبحوا مفاوضين مهرة.

أهداف الدورة

- تعريف المشاركين بالمفاهيم الأساسية وأهمية مهارات التفاوض.
- تقدير فهم شامل لأنواع استراتيجيات التفاوض.
- تجهيز المشاركين بمهارات التفاوض العملية، بما في ذلك تقنيات التواصل والإقناع.
- تعليم المشاركين كيفية التحضير بفعالية للتفاوض وتقييم مواقفهم ومواقف نظرائهم.
- تعزيز القدرة على التفاوض في سياقات متنوعة، من الصفقات التجارية إلى العلاقات الشخصية.
- إعداد المشاركين للتعامل مع تحديات التفاوض المعقدة بثقة.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في التفاوض

- فهم دور وأهمية مهارات التفاوض في الحياة العملية.
- الجوانب النفسية للتفاوض.
- الخرافات والمفاهيم الخاطئة الشائعة حول التفاوض.

اليوم الثاني: أنماط واستراتيجيات التفاوض

- أنواع مهارات التفاوض تنافسية، تعاونية، إلخ.
- اختيار الاستراتيجية المناسبة لكل موقف.
- بناء الثقة في عمليات التفاوض.

اليوم الثالث: التواصل الفعال في التفاوض

- فن الاستماع النشط كأحد أساسيات التفاوض.
- تقنيات التواصل اللفظي وغير اللفظي.
- كيفية إعادة صياغة الذهور في التفاوض.

اليوم الرابع: الإقناع والتأثير في التفاوض

- مبادئ الإقناع المبدلة، الندرة، إلخ.
- تقنيات التغلب على المقاومة.
- الاعتبارات الأخلاقية في الإقناع.

UK Training
PARTNER

اليوم الخامس: التحضير والتخطيط للتفاوض

- وضع أهداف واضحة للتفاوض.
- تقييم BATNA أفضل بديل للاتفاق وتفاوض عليه.
- تحليل مصالح وحوافز الطرف الآخر.

اليوم السادس: عملية التفاوض

- العبارات الافتتاحية والتوجيهات.
- فن العطاء والأخذ.
- إدارة الجهود والأزمات.

اليوم السابع: التفاوض في البيئات التجارية والهيئية

- مفاوضات العقود وإبرام الصفقات.
- كيفية التفاوض على زيادة الراتب.
- التفاوض مع الموردين والشركاء.

اليوم الثامن: حل النزاعات والحدوثات الصعبة

- تقنيات حل النزاعات من خلال التفاوض.
- التعامل مع المفاوضات العاطفية وعالية المخاطر.
- كيفية التنقل في الحدوثات الصعبة بأسلوب لائق.

اليوم التاسع: المفاوضات متعددة الأطراف وعبر الثقافات

- استراتيجيات التعامل مع سيناريوهات التفاوض المعقدة.
- فهم الاختلافات الثقافية في التفاوض.
- بناء التحالفات والائتمالات.

اليوم العاشر: التمارين النهائية في التفاوض والمراجعة

- يشارك المشاركون في سيناريوهات تفاوض حقيقية.
- تحليل وتقييم تمارين التفاوض.
- مراجعة الكورس، جلسة أسئلة وأجوبة، وشهادات.

خاتمة

إن الإلمام بفهميم "كيف تُحسن مهارات التفاوض" و"كيفية التفاوض بفعالية" سيكون له تأثير عميق على نجاح المشاركين. يعتبر هذا الكورس من بين أفضل الدورات التدريبية في مجال التفاوض، مما يؤكّد المشاركين من اكتساب المهارات الأساسية التي يحتاجونها ليكونوا مفاوضين بارعين. من خلال "تدريب مهارات التفاوض" المتخصص، سيكتسب المشاركون الأدوات اللازمة لتحقيق نتائج إيجابية في مختلف مجالات حياتهم. سواء كان ذلك في "مفاوضات العقود" أو "تفاوض الزيادة في الراتب".

انضم إلينا لتصبح خبيراً في فنون التفاوض وتحقق "اتفاقات وتفاوض عليها" ناجحة تعود بالنفع على الجميع!

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
الجهازك و السلاحة
الطيران والصلاحه الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية
الهالية والمحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الهوراد 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

