

إتقان التفاوض

UK Traininig

PARTNER



إتقان التفاوض

المقدمة

التفاوض مهارة حاسمة في الحياة الشخصية والمهنية على حد سواء. سواء كنت تتفاوض من أجل صفقة أفضل، أو تسوية النزاعات، أو اتخاذ قرارات مهمة، يمكن أن يؤدي التفاوض الفعال إلى نتائج إيجابية. تم تصميم هذه الدورة "احتراف التفاوض" لتزويد المشاركين بفهم شامل لمبادئ واستراتيجيات التفاوض. سيتعلم المشاركون كيفية التفاوض بثقة، وبناء اتفاقات مفيدة للجميع، والتنقل في سيناريوهات التفاوض المعقدة. من خلال مزيج من النظرية والتمارين العملية ودراسات الحالة، ستكون هذه الدورة المشاركين من أن يصبحوا متفاوضين ماهرين.

أهداف الدورة

- تقدير المشاركين إلى المفاهيم الأساسية وأهمية التفاوض.
- توفير فهم شامل لإنهاء وتكتيكات التفاوض.
- تزويد المشاركين بمهارات عملية في التفاوض، بها في ذلك تقنيات الاتصال والإقناع.
- تعليم المشاركين كيفية التحضير بفعالية للتفاوض وتقييم مواقفهم الخاصة ومواقف أقرانهم.
- تعزيز القدرة على التفاوض في سياقات متنوعة، من صفقات الأعمال إلى العلاقات الشخصية.
- تجهيز المشاركين للتعامل مع تحديات التفاوض المعقدة بثقة.

محتوى الدورة

اليوم الأول

مقدمة في التفاوض

- فهم دور وأهمية التفاوض.
- الجوانب النفسية لعملية التفاوض.
- الأفكار والنماذج الشائعة حول التفاوض.

اليوم الثاني

أنماط واستراتيجيات التفاوض

- أنماط التفاوض المختلفة التنافسية، التعاونية، إلخ.
- اختيار الاستراتيجية المناسبة لكل موقف.
- بناء الثقة في عمليات التفاوض.

اليوم الثالث

الاتصال الفعال في التفاوض

- فن الاستماع الفعال.
- تقنيات الاتصال اللفظي وغير اللفظي.
- تأسيس وإعادة تأسيس في عمليات التفاوض.

اليوم الرابع

الإقناع والتأثير في التفاوض

UK Training
PARTNER

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

اليوم الخامس

التحضير والتخطيط للتفاوض

- وضع أهداف وأهداف واضحة.
- تقييم BATNA الخاص بك أفضل بديل للاتفاق ومفاوض.
- تحليل مصالح الطرف الآخر وواقفه.

اليوم السادس

عملية التفاوض

- البيانات الافتتاحية ووضع المواقف.
- فن العطاء والاستجابة.
- إدارة النزاعات والمساومات.

اليوم السابع

التفاوض في سياقات الأعمال والمهنية

- التفاوض على العقود وصفقات الأعمال.
- مفاوضات الرواتب والتعويضات.
- التفاوض مع الموردين والشركاء.

اليوم الثامن

حل النزاعات والمحددات الصعبة

- تقنيات حل النزاعات من خلال التفاوض.
- التعامل مع مفاوضات ذات طابع عاطفي وعالي المخاطر.
- التنقل في المحددات الصعبة بأدب.

اليوم التاسع

التفاوض متعدد الأطراف وعبر الثقافات

- استراتيجيات سيناريوهات التفاوض المعقدة.
- فهم الاختلافات الثقافية في التفاوض.
- بناء التحالفات والتحالقات.

اليوم العاشر

تدريبات التفاوض النهائية والمراجعة

- المشاركون يشاركون في سيناريوهات تفاوض في العالم الحقيقي.
- تحليل وتقييم تدريبات التفاوض.

UK Training
PARTNER

UK Traininig
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
الجهاك و السلاحة
الطيران والصلاحه الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

إدارة المشاريع الرشيقة
المهارات الاحترافية
المالية والمحاسبة والميزانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الموارد البشرية
تحقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
صقل المهارات والإدارة المرنة



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

