

إتقان مهارات التفاوض في 5 أيام

UK Training

PARTNER



إتقان مهارات التفاوض في 5 أيام

مقدمة

تعد مهارات التفاوض أمراً حيوياً في الحياة الشخصية والمهنية على حد سواء. سواء كنت تسعى للحصول على عقد تفاوض أفضل، أو حل النزاعات، أو اتخاذ قرارات حاسمة، فإن التفاوض الفعال يمكن أن يؤدي إلى نتائج إيجابية لجميع الأطراف. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بفهم شامل لمبادئ واستراتيجيات التفاوض الأساسية والمتقدمة.

أهداف الدورة

- تعريف المشاركين بمفاهيم التفاوض الأساسية وأهميته في الحياة المهنية.
- فهم أنواع التفاوض المختلفة وتحديد الاستراتيجيات المناسبة لكل حالة.
- إكساب المشاركين مهارات عملية في التفاوض، بما في ذلك تقنيات التواصل والإقناع.
- تعليم استراتيجيات التحضير للتفاوض وكيفية تقييم المواقف والخيارات المتاحة.
- إعداد المشاركين لمواجهة تحديات التفاوض المعقدة بكل ثقة واحترافية.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في التفاوض

- فهم دور وأهمية التفاوض: استكشاف تأثير التفاوض في البيئات المهنية.
- الجوانب النفسية: كيف تؤثر العوامل النفسية على اتخاذ القرارات في التفاوض.
- المعتقدات الشائعة: تصحيح المفاهيم الخاطئة حول التفاوض.

اليوم الثاني: أساليب واستراتيجيات التفاوض

- أنواع التفاوض: التفاوض التنافسي، التفاوض التعاوني، وأنواع أخرى.
- اختيار الاستراتيجية المناسبة: كيفية تكييف الاستراتيجيات مع مختلف المواقف.
- بناء الثقة: أهمية بناء الثقة أثناء التفاوض.

اليوم الثالث: التواصل والإقناع الفعال

- التواصل الفعال: فن الاستماع النشط وتقنيات التواصل اللفظي وغير اللفظي.
- مبادئ الإقناع: مثل مبدأ التبادل والندرة.
- التغلب على المقاومة: استراتيجيات للتعامل مع الاعتراضات.

اليوم الرابع: التحضير لعملية التفاوض

- التحضير الفعال للتفاوض: تحديد الأهداف بوضوح وتقييم البدائل.
- عملية التفاوض: كيفية تقديم المواقف واستراتيجيات التفاوض التبادلية.
- إدارة التحديات: استراتيجيات للتعامل مع النزاعات والمواقف المتجمدة.

اليوم الخامس: التطبيق العملي ومراجعة الدورة

UK Training
PARTNER



- تهاين تفاوض عملية: مشاركة المشاركين في سيناريوهات واقعية للتفاوض.
- التحليل والتقييم: تحليل التهاين ومراجعة الدروس المستفادة.
- مراجعة الدورة والنسلة: إجابات عن النسلة وملاحظات ختامية وتوزيع الشهادات.

الختمة

إتقان مهارات التفاوض أساسي للراغبين في التفوق في الحياة الشخصية والمهنية. انضم إلينا في هذه الدورة لتطوير مهاراتك في التفاوض واكتساب تقنيات التفاوض التي تساهم في الوصول إلى اتفاقيات مفيدة لجميع الأطراف المعنية.

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 والصلاحة الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية لبرامج الإدارة

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

