

دورة مهارات فن التفاوض

UK Traininig

PARTNER



دورة مهارات فن التفاوض

مقدمة

تعتبر مهارة التفاوض من المهارات الأساسية في الحياة الشخصية والمهنية على حد سواء. التفاوض الفعّال يمكن أن يؤدي إلى نتائج إيجابية، ويساعد في حل النزاعات، ويؤمن صفقات مهمة. تهدف دورة "إتقان فن التفاوض" إلى تزويد المشاركين بفهم شامل لمبادئ واستراتيجيات التفاوض. من خلال الجمع بين المعرفة النظرية والتطبيقات العملية، سيكتسب المشاركون المهارات اللازمة للتفاوض بثقة وفعالية في مختلف المواقف.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيصبح المشاركون قادرين على:

- فهم مفاهيم التفاوض الأساسية: تعلم أساسيات وأهمية التفاوض.
- استكشاف أساليب واستراتيجيات التفاوض: اكتساب رؤى حول الأساليب المختلفة لتطبيقها بفعالية.
- تطوير المهارات العملية: تعزيز مهارات التواصل والإقناع للتفاوض بنجاح.
- التحضير للتفاوض: تعلم كيفية التحضير وتقييم المواقف لتحقيق نتائج ناجحة.
- إدارة المفاوضات المعقدة: تمكين المشاركين من التعامل بثقة مع المفاوضات الصعبة والتحديات.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في التفاوض

- تعريف التفاوض وأهميته في الحياة العملية والشخصية.
- الدور وأهمية التفاوض في بيئات العمل.
- فهم المراحل الأساسية لعملية التفاوض.
- استكشاف الحواجز النفسية في عملية التفاوض وكيفية تجاوزها.
- الجوانب النفسية والمفاهيم الخاطئة الشائعة في التفاوض.
- دراسة حالات لأخطاء التفاوض الشائعة.

اليوم الثاني: أساليب واستراتيجيات التفاوض

- نظرة عامة على أساليب التفاوض التنافسية، التعاونية، إلخ.
- التمييز بين الأساليب المختلفة ومتى يجب استخدامها.
- تحليل حالات عملية لتطبيق الأساليب المختلفة.
- اختيار الاستراتيجية المناسبة وبناء الثقة.
- تطوير استراتيجيات مبتكرة لبناء الثقة مع الطرف الآخر.
- تمارين عملية لتحليل أساليب واستراتيجيات التفاوض.

اليوم الثالث: التواصل الفعّال

- تقنيات الاستماع النشط.
- دراسة تأثير تقنيات الاستماع النشط على عملية التفاوض.
- التواصل اللفظي وغير اللفظي.
- تحليل طرق التواصل اللفظي وغير اللفظي وأثرها على التفاوض.

UK Training
PARTNER



- تقنيات التأطير وإعادة التأطير.
- تطبيق تقنيات التأطير وإعادة التأطير في الرسائل.
- تمارين عملية للتواصل الفعّال في سيناريوهات التفاوض المختلفة.

اليوم الرابع: الإقناع والتأثير

- مبادئ الإقناع المعاملة بالمثل، الندرة، إلخ.
- مراجعة النظريات والمبادئ الكلاسيكية للإقناع.
- تطبيق تقنيات المعاملة بالمثل والندرة في التفاوض.
- التغلب على المقاومة والتحديات الأخلاقية.
- دراسة حالات لتجاوز المقاومة والوصول إلى اتفاقات.
- استكشاف التحديات الأخلاقية في التفاوض وكيفية التعامل معها.

اليوم الخامس: التحضير والتخطيط

- تحديد الأهداف والنتائج المرجوة.
- تطوير استراتيجيات تحضيرية شاملة لكل مرحلة من مراحل التفاوض.
- تقييم أفضل بديل للاتفاق BATNA.
- استكشاف أهمية تقييم BATNA في التحضير للتفاوض.
- تحليل مصالح الأطراف الأخرى.
- بناء تحليل عميق لمصالح الأطراف الأخرى وكيفية الاستفادة منها.
- إجراء تمارين جماعية للتحضير لجلسات التفاوض العملية وممارسة التخطيط المتقدم.

الخاتمة

تعد دورة "إتقان فن التفاوض" الخيار المثالي للأفراد الذين يسعون إلى تعزيز مهارات التفاوض لديهم من خلال أفضل تقنيات التفاوض المتقدمة. سواء كنت مديراً، أو متخصصاً في إدارة الأعمال، أو تسعى لتطوير مهاراتك في حل النزاعات، سيوفر لك هذا التدريب الأدوات والمهارات اللازمة لتحقيق النجاح في جميع مواقف التفاوض. من خلال دمج المعرفة العملية مع الأنشطة التطبيقية، سيكتسب المشاركون المهارات التي تؤهلهم للتفاوض بفعالية والتعامل مع التحديات بذكاء.

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
الجهارك و السلاحة
الطيران والصلاحه 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

