

دورة مهارات فن التفاوض

UK Traininig

PARTNER



دورة مهارات فن التفاوض

المقدمة

يُعتبر التفاوض مهارة أساسية في الحياة الشخصية والمهنية على حد سواء. يمكن أن يؤدي التفاوض الفعّال إلى تحقيق نتائج إيجابية، حل النزاعات، وتأمين صفقات مهيّزة. تهدف دورة "إتقان فن التفاوض" إلى تزويد المشاركين بفهم شامل لمبادئ واستراتيجيات التفاوض. من خلال مزيج من المعرفة النظرية والتمارين العملية، سيكتسب المشاركون المهارات اللازمة للتفاوض بثقة وفعالية في مختلف السيناريوهات.

الأهداف

- فهم مفاهيم التفاوض الأساسية: تعلم الأساليب وأهمية التفاوض.
- استكشاف أنماط واستراتيجيات التفاوض: اكتساب رؤى حول الأساليب المختلفة للتفاوض وتطبيقاتها.
- تطوير المهارات العملية: تعزيز مهارات التواصل والإقناع لتحقيق تفويض فعال.
- التحضير للتفاوض: تعلم كيفية التحضير وتقييم المواقف لتحقيق نتائج ناجحة.
- التعامل مع المفاوضات المعقدة: تجهيز المشاركين لإدارة المفاوضات والتحديات المعقدة بثقة.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في التفاوض

- التعريف بمفهوم التفاوض وأهميته في الحياة اليومية والعمل.
- دور وأهمية التفاوض.
- التعرف على مراحل التفاوض الأساسية.
- استكشاف العوائق النفسية في عملية التفاوض وكيفية تجاوزها.
- الجوانب النفسية والمفاهيم الخاطئة الشائعة.
- دراسة الحالات الفعلية لأخطاء التفاوض الشائعة.

اليوم الثاني: أنماط واستراتيجيات التفاوض

- نظرة عامة على أنماط التفاوض تنافسي، تعاوني، إلخ..
- التفريق بين الأنماط المختلفة للتفاوض و متى تستخدم كل منها.
- تحليل الحالات العملية لتطبيق الأنماط المختلفة.
- اختيار الاستراتيجية وبناء الثقة.
- تطوير استراتيجيات مبتكرة لبناء الثقة مع الطرف الآخر.
- تطبيق تهربينات عملية لتحليل أنماط واستراتيجيات التفاوض.

اليوم الثالث: التواصل الفعّال

- تقنيات الاستماع النشط.
- دراسة تأثير تقنيات الاستماع النشط على عملية التفاوض.
- التواصل اللفظي وغير اللفظي.
- تحليل أساليب التواصل اللفظي وغير اللفظي وأثرها على التفاوض.
- تأطير وإعادة تأطير.
- استكشاف تقنيات تأطير وإعادة تأطير الرسائل.

UK Training
PARTNER

- تمارين عملية للتدريب على التواصل الفعّال في مواقف التفاوض المختلفة.

اليوم الرابع: الإقناع والتأثير

- مبادئ الإقناع الرد بالمثل، الندرة، إلخ..
- استعراض نظريات ومبادئ الإقناع الكلاسيكية.
- تطبيق تقنيات الرد بالمثل والندرة في التفاوض.
- تجاوز المقاومة والاعتبارات الأخلاقية.
- دراسة حالات تجاوز المقاومة وتحقيق التوافق.
- استكشاف التحديات الأخلاقية في التفاوض وكيفية التعامل معها.

اليوم الخامس: التحضير والتخطيط

- تحديد الأهداف والغايات.
- تطوير استراتيجيات تحضيرية متكاملة لكل مرحلة من مراحل التفاوض.
- تقييم أفضل بديل للاتفاق وتفاوض عليه BATNA.
- استكشاف أهمية تقييم أفضل بديل للاتفاق وتفاوض عليه BATNA في التحضير.
- تحليل مصالح الأطراف الأخرى.
- بناء تحليل مهتم لمصالح الأطراف الأخرى وكيفية الاستفادة منها.
- تنفيذ تهرينات جماعية لتحضير جلسات تفاوض عملية والتدريب على التخطيط المسبق.

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 والصلاح الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية
الهالية والحاسبة 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

