BLACKBIRD FOR TRAINING

التفاوض الدولي وعبر الثقافات

22 – 26 فبراير 2027

كوالالمبور (ماليزيا)

UK Traininig

PARTNER

التفاوض الدولي وعبر الثقافات

المرجع: 334153_3255183 **التاريخ:** 22 – 26 فبراير 2027 **المكان:** كوالالمبور (ماليزيا) **الرسوم:** GBP 4200

مقدمة

في عصر العولمة، أصبحت مهارات التفاوض الدولي وعبر الثقافات ضرورة ملحة للمهنيين في مختلف المستويات الوظيفية. فالتعامل مع المؤسسات الحكومية، الشركات متعددة الجنسيات، أو المنظمات غير الحكومية يتطلب فهماً عميقاً لاختلافات الثقافات، أساليب التواصل، والاستراتيجيات المتبعة لتحقيق نتائج ناجحة.

تستهدف هذه الدورة التنفيذيين، قادة الفرق، والمتخصصين في قطاعات متعددة مثل الطاقة، البنوك، الاتصالات، القطاع الحكومي، الموارد البشرية، إدارة المشاريع، التسويق والمبيعات، وغيرها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتهدف إلى تزويد المشاركين بمهارات عملية في التفاوض، الذكاء الثقافي، وأدوات فعالة لإدارة المفاوضات في بيئات عالمية معقدة.

أهداف الدورة

- التعرف على أساسيات التفاوض الدولي وعبر الثقافات.
- فهم تأثير الثقافة على أساليب وسلوكيات التفاوض.
- تطبيق أدوات عملية لإدارة المفاوضات في سياقات متعددة الثقافات.
- تطوير استراتيجيات لتجاوز الحواجز الثقافية واللغوية.
- تعزيز الذكاء العاطفي والقدرة على التكيف الثقافي.
- إتقان التحضير وبناء الهيكلية وإبرام الاتفاقيات الدولية.
- تحليل دراسات حالة لمفاوضات عابرة للحدود.
- تنمية مهارات القيادة واتخاذ القرار في البيئات العالمية.

محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات التفاوض الدولي وعبر الثقافات

- تعريف التفاوض في السياقات الدولية.
- الفروق بين التفاوض المحلي والتفاوض متعدد الثقافات.
- عوامل النجاح الرئيسية في التفاوض الدولي.
- دور الثقة والمصداقية في إبرام الاتفاقيات.
- تحليل الأطراف المعنية وتحديد المصالح.
- تمرين جماعي: تحديد التحديات في بيئات تفاوض متعددة الثقافات.

اليوم الثاني: الأبعاد الثقافية وتأثيرها على التفاوض

- نموذج هوفستد للأبعاد الثقافية في التفاوض.
- التواصل المباشر مقابل غير المباشر high-context / low-context.
- البعد الزمني وتأثيره على استراتيجيات التفاوض.
- مسافة السلطة وأثرها في العلاقات التفاوضية.
- تكييف أسلوب التفاوض وفقاً لاختلافات الثقافات.
- ورشة عمل: مقارنة أنماط التفاوض بين مناطق مختلفة.

اليوم الثالث: الأدوات والتقنيات العملية للتفاوض عبر الحدود

- التحضير الفعال للمفاوضات الدولية.
- التعامل مع الحواجز اللغوية والاستعانة بالترجمة.
- بناء الثقة والتواصل الفعال مع فرق متعددة الثقافات.
- قراءة لغة الجسد والإشارات غير اللفظية عبر الثقافات.
- استراتيجيات التفاوض: التكاملية مقابل التوزيعية.
- محاكاة عملية: مفاوضات متعددة الأطراف حول اتفاقية دولية.

اليوم الرابع: إدارة النزاعات وبناء العلاقات طويلة الأمد

- مصادر النزاع في البيئات متعددة الثقافات.
- أساليب الوساطة وحل النزاعات.
- الموازنة بين المكاسب قصيرة الأمد والشراكات طويلة الأمد.
- دور التعاطف والحساسية الثقافية في إدارة الخلافات.
- استراتيجيات الحفاظ على العلاقات بعد المفاوضات الصعبة.
- دراسة حالة: حل نزاع في مشروع استثماري دولي.

اليوم الخامس: دراسات حالة، محاكاة عملية، والتقييم النهائي

- مراجعة شاملة للنماذج والمفاهيم الأساسية.
- تحليل دراسات حالة من عالم الأعمال والدبلوماسية.
- مشروع جماعي: تصميم استراتيجية تفاوض لاتفاقية دولية.
- لعب أدوار: محاكاة تفاوض على عقد دولي.
- مراجعة المشاريع وتبادل الملاحظات بين المشاركين.
- التقييم النهائي واستخلاص الدروس.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب معرفة متقدمة في التفاوض الدولي وعبر الثقافات.
- تطوير استراتيجيات عملية للتفاوض في بيئات متعددة الثقافات.
- تعزيز مهارات التواصل، التعاطف، والقدرة على التكيف.
- تقوية القدرات القيادية في السياقات العالمية.
- التعرف على أفضل الممارسات الإقليمية والدولية.
- زيادة الثقة في إدارة المفاوضات عالية المخاطر.
- بناء شبكة مهنية مع خبراء من قطاعات مختلفة.
- تحسين نتائج المؤسسة من خلال تفاوض فعال.

الخاتمة

أصبح التفاوض الدولي وعبر الثقافات مهارة جوهرية للمهنيين في بيئة عمل مترابطة عالمياً. النجاح في هذا المجال لا يعتمد فقط على المعرفة التقنية، بل على الوعي الثقافي، القدرة على التكيف، ومهارات التواصل الاستراتيجي.

ومن خلال هذه الدورة، يحصل المشاركون على أدوات عملية، تقنيات تطبيقية، ورؤى واقعية تمكنهم من قيادة المفاوضات عبر الحدود وتحقيق شراكات دولية مستدامة.