BLACKBIRD FOR TRAINING

إتقان التفاوض

26 April – 7 May 2027

أورلاندو (امريكا)

UK Traininig

PARTNER



www.blackbird-training.com

إتقان التفاوض

المرجع: 146026_321850 **التاريخ:** 26 April – 7 May 2027 **المكان:** أورلاندو (امريكا) **الرسوم:** GBP 10600

مقدمة

تعتبر مهارات التفاوض حاسمة في الحياة الشخصية والمهنية على حد سواء. سواء كنت تسعى للحصول على صفقة أفضل، أو لحل النزاعات، أو لاتخاذ قرارات هامة، فإن التفاوض الفعال يمكن أن يؤدي إلى نتائج إيجابية. هذه الدورة، "إتقان التفاوض"، مصممة لتزويد المشاركين بفهم شامل لمبادئ واستراتيجيات التفاوض. سيكتسب المشاركون المهارات اللازمة للتفاوض بثقة، وبناء اتفاقيات مفيدة للطرفين، والتعامل مع السيناريوهات المعقدة في التفاوض.

من خلال مزيج من النظرية والتمارين العملية ودراسات الحالة، ستساعد هذه الدورة المشاركين على أن يصبحوا متفاوضين ماهرين.

أهداف الدورة

- فهم أساسيات التفاوض: التعرف على ما هي مهارات التفاوض وكيفية تطبيقها بشكل فعال في مختلف السيناريوهات.
- استراتيجيات التفاوض: الحصول على فهم شامل لأنواع استراتيجيات التفاوض المختلفة وكيفية اختيار الاستراتيجية المناسبة في كل حالة.
- تطوير مهارات التفاوض: تعلم تقنيات التفاوض مثل التواصل الفعّال وفن الإقناع.
- الاستعداد للتفاوض: تعلم كيفية التحضير للتفاوض وتقييم مواقفك ومواقف الأطراف الأخرى.
- التفاوض في سياقات مختلفة: تعلم التفاوض في بيئات الأعمال والعلاقات الشخصية.
- التعامل مع التحديات المعقدة: الاستعداد للتفاوض في حالات التوتر مثل التفاوض في الأزمات و التفاوض في التسوية.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في التفاوض

- فهم أهمية مهارات التفاوض في السياقات المهنية والشخصية.
- الجوانب النفسية للتفاوض: التعرف على التحيزات والعوامل العاطفية.
- المفاهيم الخاطئة الشائعة حول التفاوض.



اليوم الثاني: أساليب واستراتيجيات التفاوض

- أنواع مهارات التفاوض مثل التفاوض التنافسي والتعاوني.
- اختيار الاستراتيجية المناسبة بناءً على كل حالة.
- بناء الثقة وإقامة علاقة جيدة في التفاوض.

اليوم الثالث: التواصل الفعّال في التفاوض

- أساسيات التفاوض: تعلم فن الاستماع النشط وكيفية التأثير على المفاوضات.
- تقنيات التواصل اللفظي وغير اللفظي.
- إعادة صياغة المواقف أثناء التفاوض لتحقيق الفائدة.

اليوم الرابع: الإقناع والتأثير في التفاوض

- المبادئ الأساسية للإقناع في التفاوض مثل المعاملة بالمثل والندرة.
- تقنيات للتغلب على المقاومة وبناء الاتفاق.
- الاعتبارات الأخلاقية في التأثير والإقناع.

اليوم الخامس: التحضير والتخطيط للتفاوض

- تحديد الأهداف والغايات من أجل التفاوض الناجح.
- فهم وتقييم أفضل بديل للاتفاق المتفاوض عليه BATNA.
- تحليل مصالح الطرف الآخر وتحديد مواقفه.

اليوم السادس: عملية التفاوض

- البيانات الافتتاحية وتحديد المواقف.
- فن التنازل والتعويض في التفاوض.
- كيفية التعامل مع الأزمات والجمود في المفاوضات.

اليوم السابع: التفاوض في بيئات الأعمال والمهنية

- التفاوض على الزيادة و المزايا.
- التفاوض على العقود: المهارات الأساسية لضمان التوصل إلى اتفاقات تجارية.
- التفاوض مع الموردين والشركاء في السياقات المهنية.



اليوم الثامن: حل النزاعات والمحادثات الصعبة

- تقنيات لحل النزاعات من خلال التفاوض.
- التعامل مع التفاوض العاطفي أو ذو الطابع العالي.
- التعامل مع المحادثات الصعبة بعناية ولباقة.

اليوم التاسع: التفاوض متعدد الأطراف وعبر الثقافات

- استراتيجيات للتفاوض في السيناريوهات المعقدة.
- تأثير الاختلافات الثقافية على أساليب التفاوض وكيفية التكيف معها.
- بناء التحالفات والائتلافات في المفاوضات المتعددة الأطراف.

اليوم العاشر: تمارين التفاوض النهائية والمراجعة

- المشاركة في سيناريوهات تفاوض حقيقية لتطبيق ما تم تعلمه.
- تحليل وتقييم تمارين التفاوض لتحديد نقاط القوة والضعف.
- مراجعة الدورة، جلسة أسئلة وأجوبة، ومنح الشهادات.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- إتقان استراتيجيات التفاوض: تعلم تقنيات استراتيجيات التفاوض التي يمكن أن تؤدي إلى اتفاقات مفيدة للطرفين.
- تعزيز مهاراتك التفاوضية: من خلال تدريب مهارات التفاوض، ستكتسب الثقة اللازمة للتفاوض بنجاح في جميع أنواع السيناريوهات.
- التحضير الجيد هو المفتاح: تعلم كيفية التحضير للتفاوض بشكل فعال لضمان أنك دائمًا في وضع مريح خلال المفاوضات.
- تجاوز المقاومة: تعلم كيفية التفاوض على الزيادة و المزايا بشكل جيد مع الأطراف الأخرى.
- مناسب لسيناريوهات حقيقية: من التفاوض في الأزمات إلى التفاوض في التسوية، تعلم كيفية إدارة هذه المواقف بنجاح.

الخاتمة

إتقان مهارات التفاوض ليس مجرد الوصول إلى نتيجة معينة؛ إنه يتعلق بكيفية التفاوض بثقة ودقة وفهم للأبعاد النفسية والبشرية. سواء كنت تتفاوض على زيادة راتب أو تغلق صفقة تجارية أو تدير مفاوضات في الأزمات، ستوفر لك هذه الدورة الأدوات اللازمة لتصبح متفاوضًا محترفًا. من خلال المشاركة في هذا التدريب على التفاوض، ستكتسب فهمًا أعمق لـ استراتيجيات التفاوض وتتعلم كيفية الفوز في التفاوض في أي سياق.



انضم إلينا لتحسين مهاراتك وزيادة ثقتك بنفسك، وابدأ في تطبيق مهارات التفاوض التي ستؤهلك لتحقيق النجاح في حياتك الشخصية والمهنية. سجّل اليوم وابدأ في تحويل طريقة تفاوضك إلى ميزة استراتيجية!

