BLACKBIRD FOR TRAINING

مبادئ وتقنيات التفاوض الأساسية

November – 3 December 2026 29

دبي (الإمارات العربية المتحدة)

UK Traininig

PARTNER



www.blackbird-training.com

مبادئ وتقنيات التفاوض الأساسية

المرجع: 192125_321548 **التاريخ:** 29 November – 3 December 2026 **المكان:** دبي (الإمارات العربية المتحدة) **الرسوم:** GBP 4200

مقدمة

مرحبًا بكم في دورة "المبادئ الأساسية وتقنيات التفاوض". تهدف هذه الدورة إلى تزويدكم بالمهارات الأساسية للتفاوض الناجح. سنغطي المبادئ الرئيسية للتفاوض، بما في ذلك استراتيجيات التحضير، وتقنيات التواصل الفعّال، والتكتيكات لحل النزاعات. من خلال التدريبات العملية والأمثلة الواقعية، ستتعلم كيفية التنقل بثقة في التفاوضات المعقدة وتحقيق أفضل النتائج. انضموا إلينا لتطوير الخبرة اللازمة للتفاوض بتأثير و finesse.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- فهم المبادئ الأساسية للتفاوض وتطبيقاتها العملية.
- تعلم استراتيجيات التفاوض الفعّالة للتعامل مع المواقف المختلفة.
- إتقان تقنيات التفاوض والاستراتيجيات للتعامل مع السيناريوهات المعقدة.
- تطوير مهارات الاستماع النشط والتواصل الفعّال.
- استكشاف تقنيات التفاوض لحل النزاعات وإدارتها.
- تطبيق مهارات التفاوض المتقدمة من خلال المحاكاة العملية.
- اكتساب الخبرة في التكيف مع أنواع مختلفة من تقنيات التفاوض.
- تصميم وتنفيذ استراتيجيات تفاوض شاملة.



محاور الدورة

اليوم الأول: استراتيجيات التفاوض المتقدمة

- مراجعة المبادئ الأساسية للتفاوض.
- مقدمة إلى التقنيات المتقدمة للتفاوض من أجل النجاح الاستراتيجي.
- تقنيات تحديد الأهداف والتحضير.
- فهم أنماط التفاوض وتأثيرها.
- دراسة حالات حول استراتيجيات التفاوض الفعالة في المواقف عالية المخاطر.

اليوم الثاني: تقنيات التواصل المعقدة

- إتقان مهارات التفاوض والتواصل الفعّال.
- أدوات إدارة المحادثات الصعبة.
- أفضل تقنيات التفاوض للتأثير على النتائج.
- تدريبات على التواصل المقنع في المواقف الضاغطة.
- محاكاة لتطوير تقنيات التفاوض لحل النزاعات.

اليوم الثالث: حل وإدارة النزاعات

- طرق متقدمة لتحديد ومعالجة النزاعات.
- استراتيجيات لخلق حوار بناء.
- أدوات إدارة عيوب التفاوض المبني على المبادئ.
- تقنيات التعامل مع مصالح وأطراف متعددة.
- تدريبات عملية لحل النزاعات في مختلف السياقات.

اليوم الرابع: التكتيكات النفسية والتأثير

- استكشاف مبادئ التفاوض الفعالة من خلال علم النفس.
- تقنيات الاستفادة من لغة الجسد والقراءات غير اللفظية.
- التعامل مع التلاعب والخداع في التفاوضات.
- تطبيق الأفكار النفسية في تقنيات التفاوض الناجحة.
- محاكاة لتطبيق التقنيات المتقدمة للتفاوض.



اليوم الخامس: التفاوض في سياقات مختلفة

- التكيف مع أنواع مختلفة من تقنيات التفاوض عبر الصناعات.
- استراتيجيات التفاوض بين الثقافات وتجاوز الحواجز.
- تقنيات التفاوض الافتراضي والبعيد.
- تطبيق شامل للمهارات المتعلمة من خلال المشروع النهائي.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- إتقان مبادئ التفاوض الأساسية: بناء أساس قوي في المبادئ الأساسية للتفاوض وتقنياته.
- تطوير مهارات متقدمة: تعلم تقنيات التفاوض الفعّالة للتعامل مع المواقف المعقدة.
- حل النزاعات بكفاءة: تطبيق تقنيات التفاوض لحل النزاعات لتخفيف التوترات.
- تخصيص النهج: التكيف مع أنماط التفاوض المختلفة لتحقيق أفضل النتائج.
- تطبيق عملي للسيناريوهات الواقعية: اكتساب الخبرة من خلال المحاكاة وحالات دراسية.

الخاتمة

تعد دورة المبادئ الأساسية وتقنيات التفاوض دليلاً شاملاً لإتقان فن التفاوض. مع التركيز على التطبيق العملي، سيغادر المشاركون الدورة مزودين بـ تقنيات التفاوض الناجحة والثقة الكافية لتحقيق أفضل النتائج في أي سيناريو.

هذه الدورة ليست مجرد تدريب، بل هي استثمار في قدرتك على التنقل في تعقيدات التفاوض بمهارة واحتراف. سجل الآن وابدأ رحلتك نحو إتقان استراتيجيات التفاوض الفعّالة لتحقيق النجاح.

