BLACKBIRD FOR TRAINING

دورة مهارات فن التفاوض

November – 3 December 2026 29

المنامة (البحرين)



دورة مهارات فن التفاوض

المرجع: 311407_3254483 **التاريخ:** 29 November – 3 December 2026 **المكان:** المنامة (البحرين) **الرسوم:** GBP 4200

مقدمة

تعد المفاوضات مهارة أساسية تؤثر بشكل كبير على النجاح في الحياة الشخصية والمهنية. القدرة على التفاوض بفعالية تمكن الأفراد من تحقيق نتائج إيجابية، وحل النزاعات، وإبرام الصفقات الناجحة. تم تصميم دورة "إتقان فن التفاوض" لتزويد المشاركين بفهم شامل لمبادئ واستراتيجيات التفاوض. من خلال مزيج من المعرفة النظرية والتمارين العملية، سيكتسب المشاركون المهارات اللازمة للتفاوض بثقة وفعالية في مختلف السيناريوهات.

أهداف الدورة

مع نهاية دورة "فن التفاوض"، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أساسيات التفاوض: التعرف على تعريف التفاوض وأهميته في بيئات العمل والحياة اليومية.
- استكشاف أساليب واستراتيجيات التفاوض: فهم الأنماط المختلفة للتفاوض وكيفية تطبيقها بفعالية.
- تطوير مهارات عملية: تعزيز مهارات التواصل والإقناع لتحقيق نتائج ناجحة.
- الإعداد للتفاوض: تعلم كيفية التحضير وتقييم المواقف لتحقيق أفضل النتائج.
- إدارة المفاوضات المعقدة: اكتساب الثقة للتعامل مع المفاوضات الصعبة والمواقف المعقدة بنجاح.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في التفاوض

- ما هو التفاوض؟: فهم معنى التفاوض ودوره في تحقيق النجاح الشخصي والمهني.
- أهمية التفاوض: تحليل دوره في بيئات العمل والتفاعل مع الأطراف المختلفة.
- مراحل التفاوض الأساسية: استعراض عملية التفاوض من التحضير حتى الإغلاق.
- الحواجز النفسية في التفاوض: كيفية التغلب على العقبات النفسية وسوء الفهم.
- دراسات حالة: أمثلة عملية عن الأخطاء الشائعة في التفاوض.



اليوم الثاني: أساليب واستراتيجيات التفاوض

- أنماط التفاوض: نظرة شاملة على الأساليب المختلفة التنافسي، التعاوني، وغيرها.
- متى وكيف تستخدم كل نمط؟: تحليل فعال لأنماط التفاوض المختلفة.
- بناء الثقة: استراتيجيات مبتكرة لبناء وتعزيز الثقة مع الطرف الآخر.
- تطبيق عملي: تمارين لاختيار وتحليل أساليب واستراتيجيات التفاوض المناسبة.

اليوم الثالث: التواصل الفعّال

- مهارات الاستماع النشط: كيفية تحسين نتائج التفاوض من خلال الاستماع الفعال.
- التواصل غير اللفظي: تأثير لغة الجسد والإشارات غير اللفظية في المفاوضات.
- إعادة صياغة المواقف: أساليب عرض المعلومات من زوايا مختلفة لتغيير النتائج.
- تطبيقات عملية: أنشطة لتحسين مهارات التواصل في سيناريوهات التفاوض المختلفة.

اليوم الرابع: الإقناع والتأثير

- مبادئ الإقناع: استكشاف تقنيات مثل المعاملة بالمثل والندرة وكيفية تطبيقها.
- التغلب على المقاومة: استراتيجيات للتعامل مع الاعتراضات وإيجاد حلول توافقية.
- الاعتبارات الأخلاقية: تحقيق توازن بين الإقناع والممارسات الأخلاقية.
- دراسات حالة: أمثلة واقعية عن استخدام الإقناع في المواقف التفاوضية الصعبة.

اليوم الخامس: التحضير والتخطيط

- تحديد الأهداف: إنشاء خريطة شاملة لكل مرحلة من مراحل التفاوض.
- فهم BATNA: أهمية أفضل بديل للاتفاقية التفاوضية وكيفية دمجه في التخطيط.
- تحليل المصالح: استراتيجيات لفهم وتحليل احتياجات الأطراف الأخرى.
- تمارين جماعية: جلسات تفاعلية للتحضير والتخطيط التفاوضي.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تعزيز المهارات المهنية: تطوير تقنيات التفاوض المتقدمة لتحقيق أهداف ملموسة.
- إتقان حل النزاعات: تحسين القدرة على إدارة الخلافات وتحويلها إلى فرص للنمو.
- التخطيط الاستراتيجي: اكتساب أدوات لتحقيق النجاح في استراتيجيات التفاوض.
- تطوير القيادة: تحسين قدرة القادة على قيادة المفاوضات بثقة في البيئات المهنية.
- [illegible] التفاوض لتحقيق التفوق في بيئات تنافسية.



الخاتمة

دورة "إتقان فن التفاوض" تمثل استثمارًا حيويًا للمحترفين الذين يتطلعون إلى التفوق في التفاوض، إدارة النزاعات، والقيادة. بفضل المنهجية الشاملة التي تجمع بين النظريات والتطبيقات العملية، تعد هذه الدورة مثالية لتطوير مهارات التفاوض المهنية.

انضم الآن إلى هذه الرحلة لتطوير مهاراتك التفاوضية وتحقيق النجاح في حياتك الشخصية والمهنية!

