BLACKBIRD FOR TRAINING

دورة تقنيات التفاوض والإقناع

1 – 5 February 2027

أمستردام (هولندا)



دورة تقنيات التفاوض والإقناع

المرجع: 322595_3254826 **التاريخ:** 1 – 5 February 2027 **المكان:** أمستردام (هولندا) **الرسوم:** GBP 5200

مقدمة

في عالم الأعمال التنافسي، يُعدّ إتقان تقنيات التفاوض والإقناع أمرًا أساسيًا لتحقيق نتائج مثمرة وبناء علاقات مهنية قوية. دورة التفاوض هذه مصممة لتزويد المشاركين بالمهارات اللازمة للتفاوض بفعالية، والتأثير في القرارات، وإقناع الآخرين. من خلال تدريبات عملية، وتمثيل أدوار، ودراسة سيناريوهات واقعية، سيتعلم المشاركون كيفية التحضير للتفاوض، وفهم مصالح جميع الأطراف، وتطبيق استراتيجيات الاتصال المقنع التي تؤدي إلى اتفاقيات ناجحة.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم المبادئ والاستراتيجيات الأساسية للتفاوض الفعّال negotiation strategies.
- تحديد أساليب التفاوض المختلفة وتأثيرها على النتائج negotiation styles.
- تطبيق تقنيات الاتصال المقنع للتأثير على القرارات persuasive techniques.
- إدارة النزاعات والتعامل مع الاعتراضات بفعالية أثناء التفاوض conflict management.
- بناء علاقات قوية من خلال استراتيجيات التفاوض التي تضمن المكاسب المشتركة win-win negotiation strategies.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في التفاوض والإقناع

- تعريف التفاوض وأهميته في الأعمال negotiation definition.
- مفاهيم أساسية: BATNA أفضل بديل لاتفاق تفاوضي، ZOPA منطقة الاتفاق المحتمل، وسعر الحجز Reservation Price.
- أنواع التفاوض: تنافسي مقابل تكاملي distributive vs. integrative negotiation.
- خطوات عملية التفاوض: التحضير، المناقشة، المساومة، الإغلاق، والتنفيذ.
- التقييم الذاتي: تحديد أسلوبك التفاوضي.



اليوم الثاني: التحضير وتطوير الاستراتيجية

- تحديد الأهداف بوضوح وتحليل أصحاب المصلحة.
- بناء استراتيجية تفاوض فعالة: تنافسية مقابل تعاونية.
- تطوير خطة تفاوضية وتحديد الحجج الرئيسية.
- تمارين عملية: محاكاة لسيناريوهات تفاوض متنوعة.

اليوم الثالث: تقنيات الاتصال المقنع

- سيكولوجية الإقناع: Ethos المصداقية، Pathos العاطفة، Logos المنطق.
- إتقان مهارات الاتصال اللفظي وغير اللفظي.
- تقنيات التأثير في القرارات وتغيير الآراء.
- الاستماع الفعال وتقنيات طرح الأسئلة.
- التعامل مع المقاومة وتجاوز الاعتراضات بثقة.

اليوم الرابع: إدارة النزاعات وحلها

- تحديد مصادر النزاع في المفاوضات.
- تقنيات إدارة النزاع بشكل فعال.
- تحويل النزاعات إلى فرص للتعاون.
- التعامل مع الجمود وحل المواقف المتأزمة.
- استراتيجيات التوسط وتدخل الأطراف الخارجية.

اليوم الخامس: إغلاق الصفقة وبناء العلاقات الطويلة الأمد

- معرفة اللحظة المناسبة لإغلاق التفاوض.
- تقنيات إتمام الاتفاقات وضمان الالتزام.
- استراتيجيات المتابعة للحفاظ على العلاقات المهنية.
- تحليل ما بعد التفاوض: التعلم من النجاحات والأخطاء.
- تمارين جماعية ودراسات حالة عملية.



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- إتقان فن التفاوض لتحقيق صفقات أفضل في الأعمال how to negotiate.
- تطوير مهارات الاتصال المقنع للتأثير في النتائج.
- حل النزاعات بفعالية والحفاظ على علاقات مهنية قوية.
- بناء الثقة في التعامل مع مواقف تفاوض معقدة.

الخاتمة

تعتبر تقنيات التفاوض والإقناع مهارات جوهرية لكل محترف في عالم الأعمال. تمكنك هذه الدورة من اكتساب المعرفة والأدوات اللازمة للتفاوض بثقة، والتأثير في القرارات بفعالية، وبناء علاقات مهنية متينة.

من خلال سيناريوهات واقعية وتطبيقات عملية، سيغادر المشاركون هذه الدورة بالقدرة على إدارة المفاوضات بنجاح وتحقيق أقصى قيمة لمؤسساتهم.

