BLACKBIRD FOR TRAINING

دورة شاملة في مهارات التفاوض

29 March – 9 April 2027

بوسطن (امريكا)

UK Traininig

PARTNER



www.blackbird-training.com

دورة شاملة في مهارات التفاوض

المرجع: 353415_3255837 **التاريخ:** 29 March – 9 April 2027 **المكان:** بوسطن (امريكا) **الرسوم:** GBP 10600

مقدمة

تُعد مهارات التفاوض من أكثر المهارات تأثيرًا في نجاح الأفراد والمؤسسات على حد سواء، حيث ترتبط بشكل مباشر بقدرة القادة والمديرين والمتخصصين على تحقيق النتائج المطلوبة، وإدارة العلاقات المهنية، والتوصل إلى اتفاقيات تحقق المصالح المشتركة. وفي بيئات الأعمال الحديثة التي تتسم بالتنافسية والتغير المستمر، أصبحت القدرة على التفاوض الفعال عنصرًا أساسيًا في عمليات الإدارة والقيادة والمشتريات والمبيعات وإدارة المشاريع والعلاقات المؤسسية.

لا تقتصر عملية التفاوض على التوصل إلى اتفاق نهائي فحسب، بل تشمل مجموعة متكاملة من المهارات تبدأ بالتخطيط والإعداد والتحليل، مرورًا بالتواصل والتأثير والإقناع، وانتهاءً بإدارة المواقف المعقدة وبناء الحلول المستدامة. كما أن نجاح المفاوض يعتمد على قدرته على فهم مصالح الأطراف المختلفة، وقراءة المؤشرات السلوكية، وإدارة الحوار بطريقة تحقق التوازن بين الأهداف والعلاقات المهنية.

توفر هذه الدورة إطارًا متكاملاً لتطوير مهارات التفاوض الاحترافية من خلال استعراض المبادئ الأساسية للتفاوض، واستراتيجيات التخطيط والإعداد، وأساليب التأثير والإقناع، ومهارات التواصل، وإدارة المفاوضات المعقدة، والتفاوض في البيئات متعددة الثقافات، وبناء الاتفاقيات الفعالة. كما تركز الدورة على تعزيز الثقة والقدرة على اتخاذ القرارات المناسبة في المواقف التفاوضية المختلفة.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة سيكون المشاركون قادرين على:



- فهم المبادئ الأساسية لعمليات التفاوض الاحترافية.
- تطوير خطط تفاوض متكاملة قبل الدخول في المفاوضات.
- تحليل مواقف التفاوض وتحديد الأهداف والبدائل المتاحة.
- تطبيق استراتيجيات وأساليب التفاوض المناسبة للمواقف المختلفة.
- استخدام تقنيات الإقناع والتأثير لتحقيق نتائج أفضل.
- تحسين مهارات التواصل اللفظي أثناء التفاوض.
- فهم وتفسير الإشارات السلوكية ولغة الجسد.
- تحليل دوافع واهتمامات الأطراف الأخرى.
- إدارة المفاوضات المعقدة وعالية الأهمية بفعالية.
- التعامل مع الاعتراضات والخلافات أثناء التفاوض.
- بناء اتفاقيات تحقق المنفعة المتبادلة للأطراف المختلفة.
- تطبيق استراتيجيات التفاوض في البيئات الدولية ومتعددة الثقافات.
- تعزيز الثقة والقدرة على اتخاذ القرار أثناء التفاوض.
- تطوير العلاقات المهنية طويلة المدى من خلال التفاوض الفعال.
- إعداد خطة تطوير مستمرة لمهارات التفاوض.

محاور الدورة

اليوم الأول: أسس التفاوض ومبادئ النجاح

- مفهوم التفاوض وأهميته في بيئة الأعمال.
- خصائص المفاوض الناجح.
- مراحل العملية التفاوضية.
- أنواع المفاوضات المختلفة.
- أهداف التفاوض والنتائج المتوقعة.
- الأخطاء الشائعة في المفاوضات.
- العوامل المؤثرة على نجاح التفاوض.
- بناء العقلية التفاوضية الاحترافية.



اليوم الثاني: التخطيط والإعداد للمفاوضات

- أهمية التحضير المسبق للمفاوضات.
- تحديد الأهداف والحدود التفاوضية.
- جمع المعلومات وتحليلها.
- تقييم البدائل والخيارات المتاحة.
- تحليل نقاط القوة والضعف.
- إعداد استراتيجية التفاوض.
- توقع السيناريوهات المحتملة.
- إعداد خطة تفاوض متكاملة.

اليوم الثالث: مهارات التواصل والإقناع في التفاوض

- مهارات الاتصال الفعال.
- الاستماع النشط أثناء المفاوضات.
- صياغة الأسئلة المؤثرة.
- استخدام الحجج المنطقية.
- تقنيات الإقناع والتأثير.
- إدارة الحوار التفاوضي.
- التعامل مع الاعتراضات.
- تعزيز الثقة والمصداقية أثناء التفاوض.

اليوم الرابع: فهم السلوك البشري ولغة الجسد

- دور السلوك البشري في التفاوض.
- قراءة لغة الجسد.
- تفسير الإشارات غير اللفظية.
- تحليل أنماط الشخصيات المختلفة.
- فهم ردود الأفعال التفاوضية.
- اكتشاف المؤشرات السلوكية المهمة.
- توظيف لغة الجسد لتعزيز التأثير.
- إدارة الانفعالات أثناء التفاوض.



اليوم الخامس: تحليل الطرف الآخر وإدارة المصالح

- تحليل دوافع الأطراف المختلفة.
- تحديد المصالح والمواقف التفاوضية.
- التمييز بين المواقف والاحتياجات.
- فهم أنماط اتخاذ القرار.
- تحليل السلوك التفاوضي للطرف الآخر.
- تحديد نقاط الاتفاق والاختلاف.
- بناء حلول تحقق المصالح المشتركة.
- إدارة العلاقات المهنية خلال التفاوض.

اليوم السادس: إدارة المفاوضات المعقدة وعالية الأهمية

- خصائص المفاوضات المعقدة.
- إدارة الضغوط أثناء التفاوض.
- اتخاذ القرارات في المواقف الحرجة.
- التعامل مع الأطراف الصعبة.
- إدارة الصراعات والخلافات.
- المحافظة على التوازن بين العلاقة والنتائج.
- استراتيجيات التعامل مع المواقف غير المتوقعة.
- تعزيز الثقة في المواقف التفاوضية الحساسة.

اليوم السابع: التفاوض الاستراتيجي وبناء الاتفاقيات

- التفاوض القائم على المصالح.
- استراتيجيات تحقيق المنفعة المتبادلة.
- إدارة التنازلات بفعالية.
- بناء الحلول المستدامة.
- الوصول إلى الاتفاقيات النهائية.
- توثيق مخرجات التفاوض.
- تقييم جودة الاتفاقيات.
- الحفاظ على العلاقات بعد التفاوض.



اليوم الثامن: التفاوض في البيئات الدولية ومتعددة الثقافات

- تأثير الثقافة على التفاوض.
- الاختلافات الثقافية في بيئات الأعمال.
- التفاوض مع الأطراف الدولية.
- إدارة الحساسيات الثقافية.
- استراتيجيات التكيف مع الثقافات المختلفة.
- بناء الثقة في البيئات الدولية.
- تجنب سوء الفهم الثقافي.
- تطوير مهارات التفاوض العالمية.

اليوم التاسع: القيادة والتأثير في المفاوضات

- دور القيادة في نجاح التفاوض.
- التأثير على أصحاب المصلحة.
- إدارة فرق التفاوض.
- تعزيز الحضور المهني.
- بناء النفوذ المؤسسي.
- التفاوض في البيئات القيادية.
- دعم اتخاذ القرار التفاوضي.
- تطوير الكفاءة القيادية في التفاوض.

اليوم العاشر: تطوير القدرات التفاوضية واستدامة الأداء

- تقييم الأداء التفاوضي.
- تحديد فرص التحسين والتطوير.
- بناء خطة تطوير شخصية.
- تعزيز التعلم المستمر في التفاوض.
- تحليل الدروس المستفادة.
- تطوير مؤشرات الأداء التفاوضي.
- إعداد خطة عمل مستقبلية.
- مراجعة الإطار المتكامل لمهارات التفاوض.



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تطوير مهارات التفاوض الاحترافية بصورة شاملة.
- تحسين القدرة على التخطيط والإعداد للمفاوضات.
- تعزيز مهارات التأثير والإقناع.
- تحسين مهارات التواصل وإدارة الحوار.
- فهم السلوك البشري ولغة الجسد بصورة أفضل.
- تعزيز القدرة على تحليل الأطراف الأخرى.
- تطوير مهارات إدارة المفاوضات المعقدة.
- تحسين القدرة على بناء اتفاقيات مستدامة.
- تعزيز الثقة أثناء المفاوضات عالية الأهمية.
- تطوير مهارات التفاوض الدولية ومتعددة الثقافات.
- تحسين القدرة على إدارة الصراعات والخلافات.
- دعم النجاح المهني والمؤسسي من خلال التفاوض الفعال.

الخاتمة

تمثل مهارات التفاوض أحد أهم عناصر النجاح المؤسسي والمهني في مختلف القطاعات والصناعات. فالتفاوض لم يعد يقتصر على إبرام العقود أو تسوية الخلافات، بل أصبح أداة استراتيجية تدعم اتخاذ القرار، وتعزز العلاقات المهنية، وتسهم في تحقيق الأهداف المؤسسية بكفاءة أكبر. كما أن امتلاك القدرة على التخطيط للمفاوضات، وتحليل الأطراف المختلفة، وإدارة الحوار بفعالية، يعد من المتطلبات الأساسية للقيادات والمديرين والمتخصصين في بيئات العمل الحديثة.

توفر هذه الدورة منهجية متكاملة تغطي جميع مراحل العملية التفاوضية، بدءًا من فهم الأسس والمبادئ، مرورًا بالتخطيط والإعداد والتواصل والتأثير، وصولاً إلى إدارة المفاوضات المعقدة والتفاوض في البيئات الدولية ومتعددة الثقافات. كما تساعد المشاركين على تطوير قدراتهم في تحليل السلوكيات، وفهم المصالح، وبناء الاتفاقيات التي تحقق قيمة مستدامة للأطراف المختلفة.

وبنهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على إدارة المفاوضات بمستوى أعلى من الاحترافية والثقة، وتحقيق نتائج أفضل في مختلف المواقف التفاوضية، وتعزيز قدرتهم على التأثير واتخاذ القرار وبناء العلاقات المهنية طويلة المدى. كما سيتمكنون من تطبيق منهجيات تفاوض متقدمة تدعم الأداء المؤسسي وتسهم في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة.

