MERCURY

إضافة المفاهيم الأساسية للتفاوض ZOBA، وBATNA، والمكاسب المتبادلة

8 – 12 نوفمبر 2027

بوسطن (الولايات المتحدة الامريكية)



Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

إضافة المفاهيم الأساسية للتفاوض ZOBA، وBATNAs، والمكاسب المتبادلة

المرجع: 120841_190147 **التاريخ:** 8 – 12 نوفمبر 2027 **المكان:** بوسطن (الولايات المتحدة الامريكية) **الرسوم:** 7500 Euro

المقدمة:

في دورة "إضافة المفاهيم الأساسية للتفاوض ZOBA، وBATNAs، والمكاسب المتبادلة"، يتم التركيز على تطوير مهارات التفاوض الاستراتيجية التي تمكن المشاركين من تحقيق أفضل النتائج في مختلف المواقف التفاوضية. تعد هذه المفاهيم محورية لفهم كيفية تحديد الأهداف وإعداد البدائل في حال عدم الوصول إلى اتفاق، إضافة إلى تعزيز مبدأ المكاسب المتبادلة لتحقيق توازن مستدام بين الأطراف المتفاوضة. سيتمكن المشاركون في هذه الدورة من اكتساب فهم أعمق لآليات التفاوض الناجح عبر تطبيق تقنيات ZOBA Zone of Possible Agreement وتحليل BATNA Best Alternative to a Negotiated Agreement، بما يضمن لهم بناء استراتيجيات تفاوض فعالة وتحقيق نتائج مثلى لكلا الطرفين.

الفئات المستهدفة:

- المديرون التنفيذيون وقادة الفرق.
- محترفو المبيعات والتسويق.
- مدراء المشاريع والمفاوضون.
- الاستشاريون والمستشارون القانونيون.
- العاملون في مجالات الشراء والمشتريات.
- أصحاب الأعمال والمستثمرون.
- المسؤولون عن إدارة العلاقات والشراكات.

الأهداف التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- تمكين المشاركين من فهم وتطبيق مفهوم ZOBA منطقة الاتفاق الممكن في مختلف سيناريوهات التفاوض لضمان الوصول إلى حلول مقبولة للطرفين.
- تطوير قدرة المشاركين على تحديد وبناء BATNA أفضل بديل للاتفاق التفاوضي واستخدامه كأداة فعالة لتقوية مواقفهم التفاوضية في حالات الجمود.
- تعزيز مهارات التفاوض الاستباقي لدى المشاركين من خلال تقديم أدوات وتقنيات جديدة لتحقيق المكاسب المتبادلة بدلاً من التركيز على المكاسب الفردية.
- مساعدة المشاركين في تحليل المواقف التفاوضية واستخدام التفكير الاستراتيجي لتطوير خطط تفاوضية تضمن التوازن بين المصالح المختلفة.
- تحسين قدرة المشاركين على إدارة التوترات والمشاكل التي قد تنشأ أثناء التفاوض وتحويلها إلى فرص للتعاون وتبادل المنافع.
- تمكين المشاركين من استخدام تقنيات التواصل الفعال لبناء علاقات تفاوضية قوية ومستدامة مع الأطراف الأخرى.
- تطوير مهارات المشاركين في اتخاذ القرارات التفاوضية المستنيرة والتي تعتمد على المعلومات والتحليلات الدقيقة للوصول إلى أفضل النتائج.
- تعزيز القدرة على التكيف مع التغيرات والمواقف غير المتوقعة أثناء التفاوض من خلال تبني مرونة في الأساليب والاستراتيجيات المستخدمة.
- تمكين المشاركين من استيعاب أهمية الاستماع النشط وفهم احتياجات ومواقف الأطراف الأخرى لتحقيق نتائج تفاوضية متوازنة ومستدامة.

الكفاءات المستهدفة:

- مهارات التفاوض الإستراتيجي.
- القدرة على تحديد وتحليل ZOBA.
- تطوير BATNA قوية وفعالة.
- تعزيز مهارات التواصل الفعّال.
- بناء حلول تحقق المكاسب المتبادلة.
- تحسين القدرة على اتخاذ القرارات التفاوضية.
- إدارة النزاعات وتحقيق توازن المصالح.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

محتوى الدورة:

الوحدة 1: مقدمة في أساسيات التفاوض:

- تعريف التفاوض وأهميته في بيئات العمل المختلفة.
- أنواع التفاوض: التوزيعي والتكاملي.
- خصائص المفاوض الناجح وأدوار الأطراف المختلفة في التفاوض.
- تحليل المواقف التفاوضية وفهم أهداف الأطراف المختلفة.
- دور القوة والتأثير في عملية التفاوض.

الوحدة 2: مفهوم ZOBA منطقة الاتفاق الممكن:

- شرح مفهوم ZOBA وكيفية تحديده بدقة في المفاوضات.
- تحليل منطقة الاتفاق الممكن بين الأطراف والتأثير على النتائج.
- تحديد حدود التفاوض وفهم المرونة المتاحة لكل طرف.
- استخدام ZOBA لتطوير استراتيجيات تفاوض فعالة وتحقيق اتفاقات ناجحة.
- أمثلة عملية حول كيفية تطبيق ZOBA في مواقف تفاوضية حقيقية.

الوحدة 3: بناء وتطوير BATNA أفضل بديل للاتفاق التفاوضي:

- تعريف BATNA وأهميتها في تعزيز الموقف التفاوضي.
- كيفية بناء بدائل قوية للتفاوض لضمان أفضل النتائج.
- تحليل البدائل المتاحة والتقييم الاستراتيجي لموقف المفاوض.
- استراتيجيات تقوية BATNA وزيادة قدرتها على التأثير في سير التفاوض.
- أمثلة على تطبيق BATNA في سيناريوهات تفاوضية مختلفة.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة 4: تحقيق المكاسب المتبادلة في التفاوض:

- مفهوم المكاسب المتبادلة وكيفية تحقيقها بين الأطراف المتفاوضة.
- تحويل المواقف التنافسية إلى فرص للتعاون وبناء شراكات مستدامة.
- استراتيجيات التفاوض القائمة على تبادل المنافع وتحقيق التوازن بين الأطراف.
- فهم احتياجات الطرف الآخر واستخدامها كأساس لتحقيق الاتفاقات المتوازنة.
- كيفية تحسين العلاقات المهنية والشخصية من خلال تحقيق المكاسب المتبادلة.

الوحدة 5: تقنيات واستراتيجيات التفاوض المتقدمة:

- استخدام الذكاء العاطفي في التفاوض لبناء الثقة والتأثير الإيجابي.
- تقنيات التواصل الفعال لضمان وضوح الرسائل وفهم الأطراف المتفاوضة.
- استراتيجيات إدارة النزاعات والتعامل مع المواقف الصعبة أثناء التفاوض.
- تطبيق التفكير الإبداعي في التفاوض لإيجاد حلول مبتكرة ترضي جميع الأطراف.
- كيفية التكيف مع التغيرات غير المتوقعة في سياق التفاوض وضمان استمرارية الحوار.