MERCURY

دورة الدبلوماسية في التفاوض والتباحث الدولي

4 – 8 أكتوبر 2027

جنيف (سويسرا)



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

MERCURY

دورة الدبلوماسية في التفاوض والتباحث الدولي

المرجع: 190175_120940 **التاريخ:** 4 – 8 أكتوبر 2027 **المكان:** جنيف (سويسرا) **الرسوم:** Euro 6500

مقدمة الدورة:

تعتبر الدبلوماسية في التفاوض والتباحث الدولي من المهارات الأساسية التي تحتاج إليها أي منظمة أو دولة تسعى لتحقيق مصالحها في الساحة الدولية. تهدف هذه الدورة التدريبية الدبلوماسية في التفاوض والتباحث الدولي، إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة للمشاركة الفعالة في التفاوض الدولي.

سيتمكن المتدربون من فهم أساسيات عملية التفاوض، أساليب التفاوض المختلفة، والتعامل مع مختلف التحديات التي قد تطرأ أثناء التفاوض. ستغطي دورة الدبلوماسية في التفاوض والتباحث الدولي، العديد من جوانب الدبلوماسية المعاصرة، بما في ذلك بناء الثقة والتعامل مع الأطراف المتعددة المصالح.

من خلال دورة الدبلوماسية في التفاوض والتباحث الدولي، سيتعلم المشاركون كيفية التفاعل مع القضايا الدولية المعقدة بطرق منهجية ومنظمة، مما يعزز قدرتهم على حل النزاعات والتوصل إلى حلول توافقية. ستساعد في تطوير مهارات الاتصال والتفاعل الفعّال مع المفاوضين الدوليين. في النهاية، ستوفر الدورة للمشاركين الأدوات والموارد اللازمة للمشاركة بشكل فعّال في مختلف المسارات الدبلوماسية والتفاوضية الدولية.

الفئات المستهدفة:

- الدبلوماسيون العاملون في البعثات الدبلوماسية.
- المسؤولون الحكوميون في الوزارات المعنية.
- محترفو العلاقات الدولية والشركات الدولية.
- المديرون التنفيذيون في المنظمات الدولية.
- الموظفون في المنظمات غير الحكومية والمنظمات الأممية.
- المهتمون بتطوير مهاراتهم في التفاوض وحل النزاعات الدولية.
- الباحثون والأكاديميون في مجال العلاقات الدولية.

أهداف الدورة 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

- فهم الأسس والمبادئ الأساسية للتفاوض الدبلوماسي.
- تعزيز مهارات الاتصال الفعّال في بيئات التفاوض.
- تحليل الديناميكيات المختلفة في التفاوض بين الأطراف الدولية.
- تطبيق استراتيجيات التفاوض على القضايا الدولية المعقدة.
- تطوير مهارات التفاهم المتبادل وحل النزاعات.
- دراسة حالات حقيقية من المفاوضات الدولية الناجحة والفاشلة.
- تعزيز القدرة على التفاعل مع ثقافات متعددة أثناء التفاوض.
- تحسين القدرة على بناء الثقة بين الأطراف المتفاوضة.
- التفاعل مع الأطراف المتعددة المصالح وتحقيق التوازن بين المطالب.
- التمكن من أساليب التفاوض المتقدمة وإدارة التفاوض طويل الأمد.

الكفاءات المستهدفة:

- القدرة على التفاوض مع أطراف دولية بثقافات وسياسات متعددة.
- إتقان استراتيجيات التفاوض الفعّالة في مجال العلاقات الدولية.
- القدرة على التعامل مع المفاوضات المتعددة الأطراف.
- تحسين مهارات تحليل المشكلات واتخاذ القرارات في سياقات التفاوض.
- بناء الثقة والحفاظ على العلاقات الدبلوماسية أثناء التفاوض.
- القدرة على استخدام أساليب التفكير النقدي في المفاوضات الدولية.
- التفاعل مع مختلف الأطراف بطرق مرنة وفعّالة.
- تحسين مهارات التعامل مع المواقف المعقدة والصعبة في التفاوض.
- فهم تطورات الدبلوماسية الدولية في سياق التفاوض والتباحث.

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

MERCURY

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: المبادئ الأساسية للدبلوماسية في التفاوض:

- تعريف الدبلوماسية في التفاوض.
- الأنواع المختلفة للتفاوض في السياسة الدولية.
- تاريخ تطور التفاوض في العلاقات الدولية.
- أهمية التفاوض في تحقيق الأهداف الدبلوماسية.
- دور التفاوض في حل النزاعات الدولية.
- بناء الثقة بين الأطراف المتفاوضة.
- التحديات التي قد تواجه المفاوضين الدوليين.

الوحدة الثانية: استراتيجيات التفاوض الدولية:

- استراتيجيات التفاوض: التفاوض التشاركي مقابل التفاوض التنافسي.
- كيفية وضع الأهداف في التفاوض.
- تحديد النقاط المشتركة وتحقيق التوازن بين الأطراف.
- استراتيجيات التعامل مع المفاوضين الصعبين.
- تطوير مهارات الإقناع والاقتناع.
- كيفية استخدام الأساليب العقلانية والعاطفية في التفاوض.
- إدارة الوقت والموارد أثناء التفاوض.

الوحدة الثالثة: التفاعل مع الأطراف المتعددة المصالح:

- التفاوض مع دول متعددة الأطراف.
- تحليل المصالح المتناقضة في التفاوض الدولي.
- كيفية معالجة التضارب بين مصالح الأطراف.
- استراتيجيات بناء تحالفات مؤقتة أثناء التفاوض.
- إدارة العلاقات مع أطراف خارجية في التفاوض.
- استراتيجيات الحفاظ على العلاقة مع الأطراف المتفاوضة بعد الاتفاق.
- دور الوساطة الدولية في التفاوض بين الأطراف المختلفة.

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

MERCURY

الوحدة الرابعة: التفاوض في الأزمات والحروب:

- التفاوض في حالات الأزمات الدولية.
- استراتيجيات التفاوض في سياق الحروب والنزاعات.
- تجارب سابقة من المفاوضات في الأزمات الدولية.
- آليات تسوية النزاعات في بيئة التفاوض العنيفة.
- دور الأطراف الخارجية في التفاوض أثناء الأزمات.
- استخدام وسائل الإعلام في التأثير على مسار التفاوض.
- تحليل تأثير الأزمات على استراتيجيات التفاوض الدولية.

الوحدة الخامسة: التفاوض في المنظمات الدولية والتعاون الإقليمي:

- دور المنظمات الدولية في تسهيل التفاوض.
- كيفية التفاوض داخل هيئات الأمم المتحدة.
- تأثير المعاهدات الدولية والاتفاقات الإقليمية على التفاوض.
- التفاوض في سياق التعاون الاقتصادي الإقليمي.
- آليات التفاوض في الاتفاقيات التجارية الدولية.
- تحديات التفاوض بين الدول النامية والدول المتقدمة.
- تطوير سياسات التفاوض داخل المنظمات متعددة الأطراف.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

في نهاية دورة الدبلوماسية في التفاوض والتباحث الدولي، سيكتسب المشاركون مجموعة واسعة من المهارات الدبلوماسية التي تمكنهم من المشاركة بفعالية في التفاوض الدولي. نوصي المشاركين بالاستمرار في ممارسة المهارات التي تم تعلمها لتطوير قدراتهم على حل النزاعات والتوصل إلى اتفاقيات فعّالة. كما نوصي بالمشاركة في ورش عمل ومؤتمرات دولية لتعميق الفهم حول التفاوض الدبلوماسي في السياقات العالمية. تظل الدبلوماسية في التفاوض أحد الأدوات الأساسية في السياسة الدولية التي تتطلب مهارات متقدمة وقدرة على التأثير الفعّال.