



مهارات التفاوض المتقدمة

20 يونيو 2025
باريس (فرنسا)



مهارات التفاوض المتقدمة

رمز الدورة: 120407_103950 تاريخ الإنعقاد: 16 - 20 يونيو 2025 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) التكلفة: 4900 يورو

المقدمة:

نعمل جميعاً في بيئة تجارية ومهنية معقدة بشكل متزايد تتطلب منا التفاوض على أساس يومي ليس فقط مع العملاء والموردين والمقاولين، ولكن أيضاً مع المديرين وزملاء العمل والزملاء داخل مؤسستنا. تم تصميم الدورة التدريبية حول مهارات التفاوض لشرح عملية التفاوض بالتفصيل وشرح كيفية استخدامها بشكل فعال. مما يمنح المشاركين مهارات واستراتيجيات التفاوض التي يحتاجونها للنجاح في البيئة التجارية الصعبة اليوم.

الفئات المستهدفة:

- المهراء.
- قادة الفرق.
- جميع المهنيين.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- اكتساب نظرة ثاقبة لنسلوب التفاوض الطبيعي الخاص بهم وكيفية تكيفه ليصبح مفاوضاً أكثر فعالية.
- امتلاك مهارة التفكير التحليلي والإستراتيجي في عملية التفاوض.
- معرفة كيفية الانخراط في القيمة الحقيقية من خلال إنشاء مفاوضات تعاونية وتعزيز مهارات التفاوض الشخصية الخاصة.
- تطوير مجموعة من إستراتيجيات التفاوض ومعرفة وقت استخدامها لزيادة النتائج إلى أقصى حد.
- اكتساب فهم جيد للغة الجسد والمعرفة السلوكية التي تعزز التفاوض واتصالات الأعمال النوسع.
- تعزيز القيادة الحيوية والإدارية والمهارات الشخصية واكتساب الثقة للتفاوض بطريقة تضيف قيمة حقيقية.
- تحسين فعاليتهم في المفاوضات من خلال فهم إستراتيجيات التفاوض الرئيسية وكيفية تطبيقها عملياً.
- فهم كيفية الاستفادة القصوى من أساليب التفاوض الطبيعي الخاص بهم.
- تطوير المهارات للتأثير على الناس بشكل أكثر فعالية والتحكم في طاولة المفاوضات.
- اكتساب الندوات والمعارف الأساسية لتخطيط وإدارة مجموعة من سيناريوهات التفاوض.
- تعزيز قدرتهم على إضافة قيمة من خلال عملية التفاوض.
- فهم السلوكيات والمواقف المختلفة المتعلقة بالثقافات المختلفة وكيفية تحويلها لصالحهم.
- فهم عميق للتحليل الرئيسي لهوية التفاوض وكيفية التأثير على الآخرين للحصول على المزيد مما يحتاجونه ويريدونه.
- اكتساب مجموعة من مهارات واستراتيجيات التفاوض الفعالة للغاية التي يمكن استخدامها في مجموعة من المواقف التحليل والتخطيط والاستعداد لكل مفاوضات بشكل فعال.
- فهم فوائد التحكم وقراءة لغة الجسد عند التأثير على الآخرين.
- تعزيز المهارة التشغيلية والإدارية والقيادية الأساسية والتي ستزيد من أدائهم على أساس يومي.

الكفاءات المستهدفة:

- مقدمة في التفاوض "نقاط البداية"
- فهم النهج السلوكي للتفاوض بشكل أفضل.
- تطوير نهج إستراتيجي للتفاوض.
- اللهتومات والتخطيط وفهم لغة الجسد.
- التفاوض مع الجنسيات والثقافات المختلفة.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى، مقدمة في التفاوض "نقطة البداية":

- التفكير خارج الصندوق
- الإيجابية والسلبية وأثرها على التفاوض
- تطبيق موقف إيجابي على عملية التفاوض
- تنسيق الاقتراح "بسيط ومركّز ومنطقي"
- وضع نفسك فوق المنافسة مع اقتراحك
- سيكولوجية التفاوض ومعرفة قوة خصومك
- عامل الشعور بالارتياح
- تقنيات الاستجاب والاستماع

الوحدة الثانية، فهم النهج السلوكي للتفاوض بشكل أفضل:

- معرفة وفهم أسلوبك السلوكي "مفاتيح كيفية التفاوض"
- تقييم أسلوب التفاوض
- مناهج للتفاوض
- النهجان الهتميزان للتفاوض
- أسلوب الاتصال وعملية التفاوض
- التكيف مع أنماط الاتصال المختلفة
- التفاوض والطلاق

الوحدة الثالثة، تطوير نهج استراتيجي للتفاوض:

- نهج استراتيجي للتفاوض وإستراتيجيات التفاوض التوزيعية
- منطقة الاتفاق المحتمل
- الفتحاح والهراسي والعروض المضادة
- نهج استراتيجي للتفاوض وإستراتيجيات التفاوض التكاملية
- تبادل المعلومات والأنسنة الشخصية والقضايا غير الهجومية
- صفقات العروض والعروض المتعددة والتسويات
- المعرفة والحفاظ على مصادر قوة التفاوض الخاصة بك
- سلوك التفاوض في المبيعات "نهج عملي"

الوحدة الرابعة، الاهتمات والتخطيط وفهم لغة الجسد:

- الاحتياجات وأهمية تحديد الاحتياجات
- الذكاء العاطفي ودوره في التفاوض
- أهمية لغة الجسد والسلوك غير اللفظي
- ما هي لغة الجسد وكيف نقرأها بدقة؟
- فهم الأفكار من لغة الجسد
- كيف تستخدم لغة جسديك للتفاوض بشكل أكثر فاعلية؟
- حل النزاعات وتعلم التوسط لخلق صفقات أفضل
- تقنيات الوسيط ومهارات الوساطة العملية للمساعدة في حل النزاعات



London - UK +447481362802
Istanbul - Turkey +905395991206
Amman - Jordan +962785666966

الوحدة الخاوسة، التفاوض مع الجنسيات والثقافات المختلفة، التفاوض وجها لوجه:

- البريطانية والامريكىة
- اليابانية والصينية
- الفرنسية والالمانية
- نصيحة للمفاوضين عبر الثقافات
- تطبيق تقنيات التفاوض

نهجودخ تسجبل :
مهارات التفاوض المهتقدهة

رمز الةورة: 120407 تاريخ الةنعقاد: 16 - 20 يونيو 2025 ءولة الةنعقاد: بارلس (فرنسا) التلفة: 4900 الورو

معلوات المهشارك

الاسم الكامل (السبء / السبءة):

.....

المسمى الوطفبف:

الهاتف / الءوال:

البربء الةكترونل الشءصبل:

البربء الةكترونل الرسمل:

معلوات ءهة العهل

اسم الشركة:

العنوان:

الءبنة / الءولة:

معلوات الشءص المسؤؤل عن ترشبل الموظفلن

الاسم الكامل (السبء / السبءة):

.....

المسمى الوطفبف:

الهاتف / الءوال:

البربء الةكترونل الشءصبل:

البربء الةكترونل الرسمل:

طرق الءفع

الربء إرسال الفاءورة لب

الربء إرسال الفاءورة لشركتل