



مهارات التفاوض المتقدمة

2024 - 14 نوفمبر  
كوالا لامبور (ماليزيا)



## مهارات التفاوض المتقدمة

رمز الدورة: 120407\_112719 تاريخ الإنعقاد: 10 - 14 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: كوالا لمبور (الماليزيا) التكلفة: 3900 اليورو

### المقدمة:

نعمل جديعاً في بيئة تجارية ومهنية معقدة بشكل متزايد تتطلب هنا التفاوض على أساس يوهي ليس فقط مع العملاء وال媧ودين 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 يمنحك المشاركين مهارات واستراتيجيات التفاوض التي يحتاجونها للنجاح في البيئة التجارية الصعبة اليوم.

### الفنان المستهدفة:

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

### الأهداف التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركين قادرين على:

- اكتساب نظرة ثاقبة لأسلوب التفاوض الطبيعي الخاص بهم وكيفية تكييفه ليصبح مفاوضاً أكثر فعالية.
- امتلاك مهارة التفكير التحليلي والاستراتيجي في عملية التفاوض.
- معرفة كيفية الاندراط في القيمة الحقيقة من خلال إنشاء مفاوضات تعاونية وتعزيز مهارات التفاوض الشخصية الخاصة.
- تطوير مجموعة من استراتيجيات التفاوض ومعرفة وقت استخدامها لزيادة النتائج إلى أقصى حد.
- اكتساب فهم جيد للغة الجسد والمعرفة السلوكية التي تعزز التفاوض واتصالات النعمان الواسع.
- تعزيز القيادة الحيوية والإدارية والمهارات الشخصية واكتساب الثقة للتفاوض بطريقة تضيق قيمة حقيقة.
- تحسين فعاليتهم في المفاوضات من خلال فهم استراتيجيات 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 والمعرفة الأساسية لخطيط 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 لعملية التفاوض وكيفية التأثير على الخرين 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 الخرين.
- تعزيز المهارة التشغيلية والإدارية والقادية الأساسية والتي ستزيد من أدائهم على أساس يوهي

### الكتفاهات المستهدفة:

- مقدمة في التفاوض "نقطة البداية"
- فهم النمط السلوكي للتفاوض بشكل أفضل.
- تطوير نهج استراتيجي للتفاوض.
- اللهثهات والتخطيط وفهم لغة الجسد.
- التفاوض مع الجنسيات والثقافات المختلفة.

## محتوى الدورة: الوحدة الأولى، مقدمة في التفاوض "نقطة البداية":

- التفكير خارج الصندوق
- الإيجابية والسلبية وأثيرها على التفاوض
- تطبيق موقف إيجابي على عملية التفاوض
- تنسيق الاقتراح "بسبيط ومركم ومنظفي"
- ضغط نفسك فوق المنافسة وعاقبتها
- سيكولوجية التفاوض ومعرفة قوة خصوك
- عوامل الشعور بالارتياح
- تقنيات الاستجواب والاستماع

## الوحدة الثانية، فهم النمط السلوكي للتفاوض بشكل أفضل:

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

## الوحدة الثالثة، تطوير نهج استراتيجي للتفاوض:

- نهج استراتيجي للتفاوض واستراتيجيات التفاوض التوزيعية
- منطقة الاتفاق المحتمل
- الفتحات والمراسيم والعروض المضادة
- نهج استراتيجي للتفاوض واستراتيجيات التفاوض التكاملية
- تبادل المعلومات والأنساننة الشخصية والقضايا غير المجمعة
- صيقات العروض والعروض المتعددة والتسويات
- المعرفة والحفظ على مصادر قوة التفاوض الخاصة بك
- سلوك التفاوض في المبيعات "نهج عملي"

## الوحدة الرابعة، الامتحانات والتخطيط وفهم لغة الجسد:

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



## الوحدة الخامسة، التفاوض مع الجنسيات والثقافات المختلفة، التفاوض وجهاً لوجه:

- البريطانية والأمريكية
- اليابانية والصينية
- الفرنسية والإنجليزية
- نصيحة للمفاوضين عبر الثقافات
- تطبيق تقنيات التفاوض



نحوذن تسجيل :  
مهارات التفاوض المتقدمة

رمز الدورة: 120407 تاريخ الإنعقاد: 10 - 14 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: كوالا لمبور (ماليزيا) التكلفة: 3900 اليورو

معلومات الوشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

المسمي الوظيفي: .....  
الهاتف / الجوال: .....  
البريد الإلكتروني الشخصي: .....  
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة: .....  
العنوان: .....  
المدينة / الدولة: .....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

المسمي الوظيفي: .....  
الهاتف / الجوال: .....  
البريد الإلكتروني الشخصي: .....  
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي