



مهارات التفاوض ربح-ربح

2024 أكتوبر 17 - 13
دبي (الإمارات العربية المتحدة)



مهارات التفاوض ربح-ربح

رمز الدورة: 120622_132879 تاريخ الإنعقاد: 13 - 17 أكتوبر 2024 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) التكلفة: 3900 اليورو

المقدمة:

تعد مهارات التفاوض الربح-ربح من أهم الأدوات التي تهكّن الأفراد والمؤسسات من تحقيق نتائج إيجابية وهددية في الصفقات والاتفاقيات. فعندما يتوكل كل طرف من الوصول إلى هدفه وتحقيق مصلحته دون الأساس بهصلحة الطرف الآخر، يتم بناء علاقات مستدامة وناجحة. تتطلب هذه المهارات القدرة على التواصل الفعال والاستماع الجيد للطرف الآخر، وفهم المصالح والاحتياجات المشتركة والتهابينة. سوف نستكشف في هذا النص بعض المفاهيم الأساسية للتفاوض الربح-ربح وأهم الإجراءات الناجحة التي تؤدي إلى تحقيق النتائج المرجوة للجميع.

الفئات المستهدفة:

- المدراء ورجال الأعمال.
- المصانين والموظفون العاملون بالمبيعات.
- رواد الأعمال ومهتلو خدمة العملاء.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- التمييز بين المفاوضات التكاملية والمفاوضات التوزيعية.
- تقييم طرق التفاوض اللينة والتمشدة والمهذبية.
- تقييم الأساليب الشخصية للتفاوض.
- التمييز بين المراحل الأربعة للتفاوض.
- تطبيق تكتيكات المفاوضات المختلفة.
- اكتشاف الأسلوب الأنسب في حل النزاعات وبناء الثقة.
- التخطيط والمشاركة الفعالة مع فريق المفاوضات.

الكفاءات المستهدفة:

- التخطيط والتحضير للمفاوضات وتحليل عناصر القوة.
- استراتيجيات وتكتيكات التفاوض وبناء الثقة.
- أساسيات التفاوض.
- التفاوض والذنهاف الشخصية.
- مقدمة في المهارات الأساسية للتفاوض.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى، مقدمة في المهارات الأساسية للتفاوض:

- أشكال التفاوض المختلفة
- لماذا نحتاج إلى التفاوض
- فلسفات التفاوض
- التفاوض التوزيعي
- التفاوض التكاملي
- التفاوض التكاملي مقابل التفاوض التوزيعي
- نتائج التفاوض
- سلوكيات التفاوض
- المساومة الهزلة والمساومة الصلبة

- مساومة التعامل بالمثل
- التفاوض الهيدني
- الإقناع مقابل التفاوض

الوحدة الثانية، التفاوض والذنهاف الشخصية:

- صفات المهفواف الجيد
- أساليب التفاوض
- استخدام أداة تحليل الشخصية DiSC في تحليل الذنهاف الشخصية
- هزايا تحليل DiSC
- سمات الشخصية التسلطية/ الهوثره/ الهنزنة/ الوجدانية
- التواصل الفعال مع الشخصية التسلطية/ الهوثره/ الهنزنة/ الوجدانية
- ملخص الذنهاف السلوكية

الوحدة الثالثة، أساسيات التفاوض:

- المراحل الذريعة للتفاوض
- التخطيط/ التحضير
- الهناقشة/ الهناظرة
- العرض/ الهساومة
- الختام/ الاتفاق/ عدم الاتفاق
- هراجعة وتدقيق التفاوض: النصائح والمهاذير
- هتي تنسحب من التفاوض
- أفضل البدائل للتفاوض حول الاتفاقيات BATNA

الوحدة الرابعة، التخطيط والتحضير للمفوافسات وتحليل عناصر القوة:

- الهبادئ السبعة الأساسية في عملية التفاوض
- الهصالح
- الخيارات
- البدائل
- العدل والمعايير
- التواصل
- اللاتزامات
- العلاقات
- تقييم عناصر القوة
- ترجيح ميزان القوة

الوحدة الخامسة، استراتيجيات وتكتيكات التفاوض وبناء الثقة:

- تكتيكات التفاوض الثلاثة عشر
- الأخطاء التي يجب تجنبها عند التفاوض
- التعامل مع المهفوافسين الصعبين
- بناء الثقة
- تصنيف السلوكيات العشر لبناء الثقة في المفوافسات

نموذج تسجيل :
مهارات التفاوض ربح-ربح

رمز الدورة: 120622 تاريخ الإنعقاد: 13 - 17 أكتوبر 2024 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) التكلفة: 3900 يورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:

العنوان:

البلد / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي