



مهارات التفاوض ربح-ربح

2024 - 15 نوفمبر  
الدار البيضاء (المغرب)



## مهارات التفاوض ربح-ربح

رمز الدورة: 120622\_132883 تاريخ الإنعقاد: 11 - 15 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: الدار البيضاء (المغرب) التكلفة: 3000 اليورو

### المقدمة:

تعد مهارات التفاوض الربح-ربح من أهم الأدوات التي تهيئ الأفراد والمؤسسات من تحقيق نتائج إيجابية وهددية في الصفقات والاتفاقيات. فعندما يتوكل كل طرف من الوصول إلى هدفه وتحقيق مصلحته دون المساس بمصلحة 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.
- المصنفين والموظفون العاملون بالمبيعات.
- رواد الأعمال واهتمام خدمة العملاء.

### الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- التمييز بين المفاوضات التكاملية والمفاوضات التوزيعية.
- تقييم طرق التفاوض اللينة والتمسدة 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 المهافوض الجيد
- أساليب التفاوض
- استخدام أداة تحليل الشخصية DiSC في تحليل الذنهاف الشخصية
- هزايا تحليل DiSC
- سمات الشخصية التسلطية/ الهوثره/ الهزئنه/ الوجدانية
- التواصل الفعال مع الشخصية التسلطية/ الهوثره/ الهزئنه/ الوجدانية
- ملخص الذنهاف السلوكية

## الوحدة الثالثة، أساسيات التفاوض:

- المراحل الذريعه للتفاوض
- التخطيط/ التحضير
- الهناقشه/ الهناظره
- العرض/ الهساومه
- الختام/ اللاتفاق/ عدم اللاتفاق
- هراجعه وتدقيق التفاوض: النصائح والمهاذير
- هتي تنسحب من التفاوض
- أفضل البدائل للتفاوض حول اللاتفاقات BATNA

## الوحدة الرابعة، التخطيط والتحضير للمفاوضات وتحليل عناصر القوة:

- الهبادئ السبعه الأساسية في عملية التفاوض
- الهصالح
- الخيارات
- البدائل
- العهل والمعايير
- التواصل
- اللاتزامات
- الهللاقات
- 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 المهافوضين الصعبين
- بناء الثقة
- تصنيف السلوكيات العشر لبناء الثقة في المهافوضات

نموذج تسجيل :  
مهارات التفاوض ربح-ربح

رمز الدورة: 120622 تاريخ الإنعقاد: 11 - 15 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: الدار البيضاء (المغرب) التكلفة: 3000 اليورو

معلومات المشارك

النسب الكامل (السيد / السيدة):

.....

..... المهني الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

..... اسم الشركة:

..... العنوان:

..... المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

النسب الكامل (السيد / السيدة):

.....

..... المهني الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي