



مهارات التفاوض ربح-ربح

10 - 14 نوفمبر 2024
اسطنبول (تركيا)



مهارات التفاوض ريد-ريج

رمز الدورة: 120622_132894 تاريخ الإنعقاد: 10 - 14 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: اسطنبول (تركيا) التكلفة: 4200 اليورو

المقدمة:

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

الفئات المستهدفة:

- المهراء ورجال الأعمال.
- الأخصائيون 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 والمهيدنية.
- 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 المهفوف الجيد
- أساليب التفاوض
- استخدام أداة تحليل الشخصية DiSC في تحليل الذنهاف الشخصية
- هزايا تحليل DiSC
- سمات الشخصية التسلطية/ الهوثره/ الهنننه/ الوجدانية
- التواصل الفعّال مع الشخصية التسلطية/ الهوثره/ الهنننه/ الوجدانية
- ملخص الذنهاف السلوكية

الوحدة الثالثة، أساسيات التفاوض:

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

الوحدة الرابعة، التخطيط والتحضير للمفوفات وتحليل عناصر القوة:

- الهبادئ السبعة الأساسية في عملية التفاوض
- الهصالح
- الخيارات
- البدائل
- العذل 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 المهفوفين الصعبين
- بناء الثقة
- تصنيف السلوكيات العشر لبناء الثقة في المفوفات

نموذج تسجيل :
مهارات التفاوض ربح-ربح

رمز الدورة: 120622 تاريخ الإنعقاد: 10 - 14 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: اسطنبول (تركيا) التكلفة: 4200 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

الهسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:

العنوان:

الهدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

الهسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي