



مهارات التفاوض ربح-ربح

2025 - 27 يونيو
باريس (فرنسا)



مهارات التفاوض ربح-ربح

رمز الدورة: 120622_132899 تاريخ الإنعقاد: 23 - 27 يونيو 2025 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) التكلفة: 4900 يورو

المقدمة:

تعد مهارات التفاوض الربح-ربح من أهم الأدوات التي تهيئ الأفراد والمؤسسات من تحقيق نتائج إيجابية ومجدية في الصفقات والاتفاقيات. فعندما يتمكن 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.
- المصنعيون والموظفون العاملون بالمبيعات.
- رواد الأعمال وملتو خدمة العملاء.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- التمييز بين المفاوضات التكايلية والمفاوضات التوزيعية.
- تقييم طرق التفاوض اللينة والتهشدة والمبدئية.
- تقييم النسايب 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 والانهاء 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 التكايلي
- التفاوض التكايلي مقابل التفاوض التوزيعي
- نتائج التفاوض
- سلوكيات التفاوض
- المساومة المرنة والمساومة الصلبة

- مساومة التعامل بالمثل
- التفاوض الهيدني
- الإقناع مقابل التفاوض

الوحدة الثانية، التفاوض والأنماط الشخصية:

- صفات المفاوض الجيد
- أساليب التفاوض
- استخدام أداة تحليل الشخصية DiSC في تحليل الأنماط الشخصية
- مزايا تحليل DiSC
- سمات الشخصية التسلطية / المؤثرة / المتزنة / الوجدانية
- التواصل الفعال مع الشخصية التسلطية / المؤثرة / المتزنة / الوجدانية
- ملخص الأنماط السلوكية

الوحدة الثالثة، أساسيات التفاوض:

- المراحل الذرية للتفاوض
- التخطيط / التحضير
- المناقشة / المناظرة
- العرض / المساومة
- الختام / الاتفاق / عدم الاتفاق
- مراجعة وتحديث التفاوض: النصائح والمبادئ
- متى تنسحب من التفاوض
- أفضل البدائل للتفاوض حول الاتفاقيات BATNA

الوحدة الرابعة، التخطيط والتحضير للمفاوضات وتحليل عناصر القوة:

- المبادئ السبعة الأساسية في عملية التفاوض
- المصالح
- الخيارات
- البدائل
- العدل والمعايير
- التواصل
- الالتزامات
- 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 المفاوضين الصعبين
- بناء الثقة
- تصنيف السلوكيات العشر لبناء الثقة في المفاوضات

نموذج تسجيل :
مهارات التفاوض ريد-ريج

رمز الدورة: 120622 تاريخ الإنعقاد: 23 - 27 يونيو 2025 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) التكلفة: 4900 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

الهسمى 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) :

الهسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي ☐

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي ☐