



مهارات التفاوض ربح - ربح للطرفين

2024 - 25 أكتوبر
أهستردام (هولندا)



مهارات التفاوض ربح - ربح للطرفين

رمز الدورة: 120630_133211 تاريخ الإنعقاد: 21 - 25 أكتوبر 2024 دولة الإنعقاد: أمستردام (هولندا) التكلفة: 4900 اليورو

المقدمة:

التفاوض جزء لا يتجزأ من حياتنا اليومية. نجري مفاوضات مع مختلف الأشخاص يوميًا، سواء كانوا عملاء لنا، أو موردين، أو زملاء في العمل، أو حتى أفراد أسرتنا. يعدّ التفاوض الوسيلة التي نستخدمها لتسوية الخلافات والاختلافات بطريقة بناءة. فهو عملية تسعى إلى الحصول على ما نحتاجه من الآخرين. ومع أنّه للنفس، ينعصر التفاوض في كثير من الأحيان في مناقشة الأسعار فقط. إلا أنّ التركيز الحقيقي على هذا الجانب يقلل من القيمة الشاملة التي يمكن للطرف المختلف أن تبنيها في علاقتها. في هذه الدورة، سنهتكم فرصة حصولكم على فهم شامل لعادات المفاوضين الماهرين. ستعمل هذه المعرفة على مساعدتكم في تنمية مهاراتكم الشخصية. من خلال التدريبات العملية المتعددة خلال هذه الدورة، ستتعلم كيفية استخدام تكتيكات متعددة في عمليات التفاوض. ستتمكنك هذه التمارين من صقل أسلوبك الشخصي في التفاوض وتحسين قدرتك على المفاوضة بنجاح وفعالية في أي سياق.

الفئات المستهدفة:

- المندوبين ورجال الأعمال.
- الأخصائيين والموظفون العاملون بالمبيعات.
- رواد الأعمال وممثلو خدمة العملاء.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

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

الكفاءات المستهدفة:

- التأثير على الآخرين.
- بناء العلاقات.
- بناء الثقة.
- بناء التوافق والتعاون.
- التواصل اللفظي وغير اللفظي.
- إدارة النزاع.

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 المرنة والمساومة الصلبة
- مساومة التعامل بالمثل
- التفاوض الهديني
- الإقناع مقابل التفاوض

الوحدة الثانية، التفاوض والذنهات الشخصية:

- صفات المفاوض الجيد
- أساليب التفاوض
- استخدام أداة تحليل الشخصية DiSC في تحليل الذنهات الشخصية
- مزايا تحليل DiSC
- سمات الشخصية التسلطية/ الهوترة/ الهتزنة/ الوجدانية
- التواصل الفعال مع الشخصية التسلطية/ الهوترة/ الهتزنة/ الوجدانية
- ملخص الذنهات السلوكية

الوحدة الثالثة، أساسيات التفاوض:

- المراحل الأربعة للتفاوض
- التخطيط/ التحضير
- المناقشة/ المناظرة
- العرض/ المساومة
- الختام/ الاتفاق/ عدم الاتفاق
- مراجعة وتدقيق التفاوض: النصائح والمحاذير
- 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 الخاوصة، استراتيجيات وتكتيكات التفاوض وبناء الثقة:

- تكتيكات التفاوض الثلاثة عشر
- الأخطاء التي يجب تجنبها عند التفاوض
- التعامل مع المفاوضات الصعبة
- بناء الثقة
- تصنيف السلوكيات العشر لبناء الثقة في المفاوضات

نهجودخ تسجبل :
مهارات التفاوض ربح - ربح للطرفين

رمز الدورة: 120630 تاريخ الإنعقاد: 21 - 25 أكتوبر 2024 دولة الإنعقاد: أمستردام (هولندا) التكلفة: 4900 اليورو

معلومات المشارك

النسر الكامل (السيد / السيدة):

.....

..... المهسمى الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

..... اسم الشركة:

..... العنوان:

..... المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشبح الموظفين

النسر الكامل (السيد / السيدة):

.....

..... المهسمى الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي