



إضافة المفاهيم الأساسية للتفاوض ZOBA و BATNA،
والهكاسب المتبادلة

17 - 13 يناير 2025
لندن (المملكة المتحدة)



إضافة المفاهيم الأساسية للتفاوض ZOBA و BATNA، والهكاسب المتبادلة

رمز الدورة: 120841_141975 تاريخ الإنعقاد: 13 - 17 يناير 2025 دورة الإنعقاد: لندن (المملكة المتحدة) التكلفة: 5200 يورو

المقدمة:

في دورة "إضافة المفاهيم الأساسية للتفاوض ZOBA و BATNA، والهكاسب المتبادلة"، يتركز التركيز على تطوير مهارات التفاوض الاستراتيجية التي تمكن المشاركين من تحقيق أفضل النتائج في مختلف المواقف التفاوضية. تعد هذه المفاهيم محورية لفهم كيفية تحديد الأهداف وإعداد البدائل في حال عدم الوصول إلى اتفاق. إضافة إلى تعزيز مبدأ الهكاسب المتبادلة لتحقيق توازن مستدام بين الأطراف المتفاوضة. سيتوكل المشاركون في هذه الدورة من اكتساب فهم أعمق لنيات التفاوض الناجح عبر تطبيق تقنيات Agreement Possible of Zone ZOBA وتحليل BATNA to Alternative Best Negotiated a to الطرفيين لكلا مثل نتائج وتحقيق فعالة تفاوض استراتيجيات بناء لهم يضمن بها Agreement.

الفئات المستهدفة:

- المديرين التنفيذيين وقادة الفرق.
- محترفي المبيعات والتسويق.
- مدراء المشاريع والمفاوضون.
- الاستشاريون والمستشارون القانونيون.
- العاملون في مجالات الشراء والمشتريات.
- أصحاب الأعمال والمستثمرين.
- المسؤولون عن إدارة العلاقات والشراكات.

الأهداف التدريسية:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تمكين المشاركين من فهم وتطبيق مفهوم ZOBA منطقة الاتفاق الممكّن في مختلف سيناريوهات التفاوض لضمان الوصول إلى حلول مقبولة للطرفين.
- تطوير قدرة المشاركين على تحديد وبناء BATNA أفضل بديل للاتفاق التفاوضي واستخدامه كأداة فعالة لتقوية مواقفهم التفاوضية في حالات الجهود.
- تعزيز مهارات التفاوض الاستباقي لدى المشاركين من خلال تقديم أدوات وتقنيات جديدة لتحقيق الهكاسب المتبادلة بدلاً من التركيز على الهكاسب الفردية.
- مساعدة المشاركين في تحليل المواقف التفاوضية واستخدام التفكير الاستراتيجي لتطوير خطط تفاوضية تضمن التوازن بين المصالح المختلفة.
- تحسين قدرة المشاركين على إدارة التوترات والمشاكل التي قد تنشأ أثناء التفاوض وتحويلها إلى فرص للتعاون وتبادل المنافع.
- تمكين المشاركين من استخدام تقنيات التواصل الفعال لبناء علاقات تفاوضية قوية ومستدامة مع الأطراف الأخرى.
- تطوير مهارات المشاركين في اتخاذ القرارات التفاوضية المستنيرة والتي تعتمد على المعلومات والتحليلات الدقيقة للوصول إلى أفضل النتائج.
- تعزيز القدرة على التكيف مع التغييرات والمواقف غير المتوقعة أثناء التفاوض من خلال تبني مرونة في النساليب والاستراتيجيات المستخدمة.
- تمكين المشاركين من استيعاب أهمية الاستماع النشط وفهم احتياجات الأطراف الأخرى لتحقيق نتائج تفاوضية متوازنة ومستدامة.

الكفاءات المستهدفة:

- مهارات التفاوض الاستراتيجي.
- القدرة على تحديد وتحليل ZOBA.
- تطوير BATNA قوية وفعالة.
- تعزيز مهارات التواصل الفعال.
- بناء حلول تحقق الهكاسب المتبادلة.
- تحسين القدرة على اتخاذ القرارات التفاوضية.
- إدارة النزاعات وتحقيق توازن المصالح.

محتوى الدورة:

الوحدة 1: مقدمة في أساسيات التفاوض:

- تعريف التفاوض وأهميته في بيئات العمل المختلفة.
- أنواع التفاوض: التوزيعي والتكاهلي.
- خصائص المفاوضات الناجح وأدوار الأطراف المختلفة في التفاوض.
- تحليل المواقف التفاوضية وفهم أهداف الأطراف المختلفة.
- دور القوة والتأثير في عملية التفاوض.

الوحدة 2: مفهوم ZOBA ومنطقة الاتفاق المهيمن:

- شرح مفهوم ZOBA وكيفية تحديده بدقة في المفاوضات.
- تحليل منطقة الاتفاق المهيمن بين الأطراف والتأثير على النتائج.
- تحديد حدود التفاوض وفهم المهنة المتاحة لكل طرف.
- استخدام ZOBA لتطوير استراتيجيات تفاوض فعالة وتحقيق اتفاقات ناجحة.
- أمثلة عملية حول كيفية تطبيق ZOBA في مواقف تفاوضية حقيقية.

الوحدة 3: بناء وتطوير BATNA أفضل بديل للاتفاق التفاوضي:

- تعريف BATNA وأهميتها في تعزيز الموقف التفاوضي.
- كيفية بناء بدائل قوية للتفاوض لضمان أفضل النتائج.
- تحليل البدائل المتاحة والتقييم الاستراتيجي لموقف المفاوضات.
- استراتيجيات تقوية BATNA وزيادة قدرتها على التأثير في سير التفاوض.
- أمثلة على تطبيق BATNA في سيناريوهات تفاوضية مختلفة.

الوحدة 4: تحقيق المكاسب المتبادلة في التفاوض:

- مفهوم المكاسب المتبادلة وكيفية تحقيقها بين الأطراف المتفاوضة.
- تحويل المواقف التنافسية إلى فرص للتعاون وبناء شراكات مستدامة.
- استراتيجيات التفاوض القائمة على تبادل المنافع وتحقيق التوازن بين الأطراف.
- فهم احتياجات الطرف الآخر واستخدامها كأساس لتحقيق الاتفاقات المتوازنة.
- كيفية تحسين العلاقات المهنية والشخصية من خلال تحقيق المكاسب المتبادلة.

الوحدة 5: تقنيات واستراتيجيات التفاوض المتقدمة:

- استخدام الذكاء العاطفي في التفاوض لبناء الثقة والتأثير الإيجابي.
- تقنيات التواصل الفعال لضمان وضوح الرسائل وفهم الأطراف المتفاوضة.
- استراتيجيات إدارة النزاعات والتعامل مع المواقف الصعبة أثناء التفاوض.
- تطبيق التفكير الإبداعي في التفاوض لإيجاد حلول مبتكرة ترضي جميع الأطراف.
- كيفية التكيف مع التغييرات غير المتوقعة في سياق التفاوض وضمان استمرارية الحوار.

نهجودخ تسجبل :
إضافة الهفامبل النساسبل للفاوض ZOBA و BATNA، والهكاسب الهتبادل

رمز الهور: 120841 تاريخ الإنعقاد: 13 - 17 يناير 2025 ءولة الإنعقاد: لنون (الهولة الهلولة) الالكفة: 5200 الهور

معلوماء الهشارك

النسر الكاهل (السبل / السبله):

.....

الهسمل الوظبلفبل:

الهائف / الءوال:

البربل الإلكرونل الشءصل:

البربل الإلكرونل الرسمل:

معلوماء ءهه العهل

اسم الشركة:

العنوان:

الهبله / الءولة:

معلوماء الشءص الهسؤول عن ارشبل الموظفلن

النسر الكاهل (السبل / السبله):

.....

الهسمل الوظبلفبل:

الهائف / الءوال:

البربل الإلكرونل الشءصل:

البربل الإلكرونل الرسمل:

طرق الءفع

الءء إرسال الفاءورة لل

الءء إرسال الفاءورة لشركلل