



إدارة النزاعات والتفاوض الاستراتيجي ودعم الشركات المؤسسية

08 - 12 نوفمبر 2026  
أونلاين



## إدارة النزاعات والتفاوض الاستراتيجي ودعم الشركات المؤسسة

الرمز : 121116\_154541 تاريخ الإنعقاد: 08 - 12 نوفمبر 2026 دولة الإنعقاد: أونلاين التكلفة: 1900 يورو

### المقدمة:

تواجه المؤسسات المعاصرة بيئة عمل ديناميكية تتسم بتعدد الأطراف وتنوع المصالح، مما يجعل إدارة النزاعات والمشكلات مهنيًا، ودعم العمليات مع الأطراف الثالثة، والتعامل مع فرق العمل بفعالية، من المهارات الجوهرية لنجاح القادة والمديرين. هذه الدورة المتقدمة توفر للمشاركين الأدوات والمنهجيات العميقة لفهم جذور النزاعات، التعامل معها بطرق احترافية، بناء بيئة تفاوض استراتيجية، واتخاذ قرارات مبنية على تحليل شامل، مع القدرة على اختبار نتائج القرارات وتوصياتها لضمان استدامة الحلول.

### الفئات المستهدفة:

- المدراء التنفيذيون ومدراء الإدارات.
- قادة الفرق ومشرفو المشاريع.
- مدراء العلاقات مع الأطراف الثالثة والموردين.
- مسوولو الامتثال وإدارة الجودة.
- الاستشاريون والمختصون في الموارد البشرية وتطوير الأعمال.

### الأهداف التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- إكساب المشاركين القدرة على تحليل النزاعات المهمة من منظور استراتيجي.
- تطوير مهارات إدارة المشكلات المعقدة متعددة الأطراف.
- تعزيز قدرات التواصل والتفاوض للوصول إلى حلول مستدامة.
- إتقان آليات دعم العمليات مع الطرف الثالث بكفاءة عالية.
- تطبيق أدوات تقييم واختبار القرارات قبل وأثناء وبعد التنفيذ.
- تشخيص النزاعات بدقة وتحديد الأسباب الجذرية.
- تصهير وتنفيذ استراتيجيات فعالة لإدارة المشكلات.
- بناء علاقات عمل متينة مع الأطراف الثالثة.
- قيادة النقاشات الاستراتيجية وتحقيق توافق بين الأطراف.
- تطبيق أساليب علمية لاختبار القرارات والتوصيات.

### الكفاءات المستهدفة:

- الذكاء العاطفي والقدرة على إدارة الذات.
- مهارات التحليل وحل المشكلات.
- مهارات التفاوض والإقناع.
- إدارة العلاقات والشراكات.
- التفكير الاستراتيجي وصنع القرار.

## محتوى الدورة:

### الوحدة الأولى، إدارة النزاعات والمشكلات مهنيًا:

- فهم أنواع النزاعات فردية، جماعية، مؤسسية.
- النماذج العلمية في تحليل النزاعات نموذج توماس-كيلمان، نموذج هارفارد.
- تحديد الأسباب الجذرية باستخدام تقنيات تحليل السبب والنتيجة.
- آليات التدخل الفعال في النزاعات.
- تصميم حلول طويلة المدى مقابل الحلول السريعة.
- أدوات التوثيق والمتابعة لضمان استدامة الحل.

### الوحدة الثانية، دعم العمليات مع الطرف الثالث:

- تحديد أدوار ومسؤوليات الأطراف الثالثة في العمليات.
- آليات التواصل الرسمي وغير الرسمي مع الشركاء الخارجيين.
- إدارة المخاطر المرتبطة بالتعاون مع الطرف الثالث.
- مؤشرات الأداء الرئيسية لقياس فعالية التعاون.
- إدارة الخلافات مع الأطراف الثالثة وحلها بطرق بناءة.
- التوافق مع المعايير والاتفاقيات التعاقدية.

### الوحدة الثالثة، التعامل الفعال مع فرق العمل:

- بناء فرق عمل عالية الأداء.
- تحليل ديناميكيات الفريق ومعالجة الصراعات الداخلية.
- تقنيات التحفيز والإلهام.
- إدارة التباين الثقافي والفكري داخل الفريق.
- استراتيجيات تعزيز التعاون والمساءلة المشتركة.
- تقييم أداء الفرق وتطويره باستمرار.

### الوحدة الرابعة، التفاوض والنقاش للوصول إلى القرارات الاستراتيجية:

- مبادئ التفاوض الاستراتيجي ومراحله.
- تقنيات كسب الثقة وبناء التحالفات.
- استخدام البيانات والتحليلات في دعم المواقف التفاوضية.
- إدارة النقاشات المعقدة ومتعددة الأطراف.
- استراتيجيات الوصول إلى اتفاقات مربحة لجميع الأطراف.
- التعامل مع المواقف التفاوضية الحرجة وحالات الجهد.

### الوحدة الخامسة، إجراء الاختبارات على نتائج القرارات والتوصيات:

- وضع معايير قياس فعالية القرارات.
- تصميم نماذج الاختبار التجريبي Testing Pilot.
- جمع وتحليل البيانات لقياس الأثر.
- تقييم المخاطر المحتملة قبل التوسع في التنفيذ.
- إعادة ضبط القرارات بناءً على النتائج الفعلية.
- إعداد تقارير متابعة وتوصيات تطويرية.

نموذج تسجيل :

إدارة النزاعات والتفاوض الاستراتيجي ودعم الشركات المؤسسة

الرمز : 121116 تاريخ الإنعقاد: 08 - 12 نوفمبر 2026 دولة الإنعقاد: أونلاين التكلفة: 1900 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