



مهارات التفاوض ربح - ربح للطرفين

05 - 09 ابريل 2027
نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية)



مهارات التفاوض ربح - ربح للطرفين

الرمز : 120630_174959 تاريخ الإنعقاد : 05 - 09 ابريل 2027 دولة الإنعقاد : نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة : 7200 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 والأختلافات بطريقة بناءة. فهو عملية تسعى إلى الحصول على ما نحتاجه من الآخرين. ومع أنّ للنفس، ينحصر التفاوض في كثير من الأحيان في مناقشة الأسعار فقط، إلا أنّ التركيز الحقيقي على هذا الجانب يقلل من القيمة الشاملة التي يمكن للطرفين المختلفين أن تبنيها في علاقتها. في هذه الدورة، ستتعلمون فرصة حصولكم على فهم شامل لعادات المفاوضين الماهرين. ستتعلمون هذه المعرفة على مساعدتك في تنمية مهاراتك الشخصية. من خلال التدريبات العملية المتعددة خلال هذه الدورة، ستتعلم كيفية استخدام تكتيكات متعددة في عمليات التفاوض. ستتمكنون هذه التمارين من صقل أسلوبك الشخصي في التفاوض وتحسين قدرتك على المفاوضة بنجاح وفعالية في أي سياق.

الفئات المستهدفة:

- المدراء ورجال الأعمال.
- الأخصائيون 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 والتهديدية والمهددة.
- تقييم النسائيب 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
- المساواة الهرنة والمساواة الصلبة
- مساواة 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 / المؤثرة / المتزنة / الوجدانية
- التواصل الفعال مع الشخصية التسلطية / المؤثرة / المتزنة / الوجدانية
- ملخص الذنهات السلوكية

الوحدة الثالثة، أساسيات التفاوض:

- المراحل الأربعة للتفاوض
- التخطيط / التحضير
- المناقشة / المناظرة
- العرض / المساواة
- الختام / الاتفاق / عدم الاتفاق
- مراجعة وتدقيق التفاوض: النصائح والمخاطر
- 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 ربح - ربح للطرفين

الرمز : 120630 تاريخ الإنعقاد: 05 - 09 إبريل 2027 دولة الإنعقاد: نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة: 7200 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

.....
المسمى 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) :

.....
المسمى الوظيفي:

.....
الهاتف / الجوال:

.....
البريد الإلكتروني الشخصي:

.....
البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي ☐

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي ☐