MERCURY

مهارات التفاوض المتقدمة



London - UK +447481362802
Istanbul - Turkey +905395991206
Amman - Jordan +962785666966

MERCURY

مهارات التفاوض المتقدمة

المقدمة:

نعمل جميعاً في بيئة تجارية ومهنية معقدة بشكل متزايد تتطلب منا التفاوض على أساس يومي ليس فقط مع العملاء والموردين والمقاولين، ولكن أيضاً مع المديرين وزملاء العمل والزملاء داخل مؤسستنا، تم تصميم الدورة التدريبية حول مهارات التفاوض لشرح عملية التفاوض بالتفصيل وشرح كيفية استخدامها بشكل فعال، مما يمنح المشاركين مهارات وإستراتيجيات التفاوض التي يحتاجونها للنجاح في البيئة التجارية الصعبة اليوم.

الفئات المستهدفة:

- المدراء.
- قادة الفرق.
- جميع المهنيين.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركين قادرين على:

- اكتساب نظرة ثاقبة لأسلوب التفاوض الطبيعي الخاص بهم وكيفية تكييفه ليصبح مفاوضاً أكثر فعالية.
- امتلاك مهارة التفكير التحليلي والإستراتيجي في عملية التفاوض.
- معرفة كيفية الانخراط في القيمة الحقيقية من خلال إنشاء مفاوضات تعاونية وتعزيز مهارات التفاوض الشخصية الخاصة.
- تطويرت مجموعة من إستراتيجيات التفاوض ومعرفة وقت استخدامها لزيادة النتائج إلى أقصى حد.
- اكتساب فهم جيد للغة الجسد والمعرفة السلوكية التي تعزز التفاوض واتصالات الأعمال الأوسع.
- تعزيز القيادة الحيوية والإدارية والمهارات الشخصية واكتساب الثقة للتفاوض بطريقة تضيف قيمة حقيقية.
- تحسين فعاليتهم في المفاوضات من خلال فهم استراتيجيات التفاوض الرئيسية وكيفية تطبيقها عملياً.
- فهم كيفية الاستفادة القصوى من أسلوب التفاوض الطبيعي الخاص بهم.
- تطوير المهارات للتأثير على الناس بشكل أكثر فعالية والتحكم في طاولة المفاوضات.
- اكتساب الأدوات والمعارف الأساسية لتخطيط وإدارة مجموعة من سيناريوهات التفاوض.
- تعزيز قدرتهم على إضافة قيمة من خلال عملية التفاوض.
- فهم السلوكيات والمواقف المختلفة المتعلقة بالثقافات المختلفة وكيفية تحويلها لصالحهم.
- فهم عميق للتحليل الرئيسي لعملية التفاوض وكيفية التأثير على الآخرين للحصول على المزيد مما يحتاجونه ويريدونه
- اكتساب مجموعة من مهارات واستراتيجيات التفاوض الفعالة للغاية التي يمكن استخدامها في مجموعة من المواقف
- التحليل والتخطيط والاستعداد لكل مفاوضات بشكل فعال
- فهم فوائد التحكم وقراءة لغة الجسد عند التأثير على الآخرين
- تعزيز المهارة التشغيلية والإدارية والقيادية الأساسية والتي ستزيد من أدائهم على أساس يومي

الكفاءات المستهدفة:

- مقدمة في التفاوض "نقاط البداية"
- فهم النمط السلوكي للتفاوض بشكل أفضل.
- تطوير نهج استراتيجي للتفاوض.
- الاهتمامات والتخطيط وفهم لغة الجسد.
- التفاوض مع الجنسيات والثقافات المختلفة.

London - UK +447481362802
Istanbul - Turkey +905395991206
Amman - Jordan +962785666966

MERCURY

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى، مقدمة في التفاوض "نقطة البداية":

- التفكير خارج الصندوق
- الإيجابية والسلبية وأثرها على التفاوض
- تطبيق موقف إيجابي على عملية التفاوض
- تنسيق الاقتراح "بسيط ومركّز ومنطقي"
- ضع نفسك فوق المنافسة مع اقتراحك
- سيكولوجية التفاوض ومعرفة قوة خصومك
- عامل الشعور بالارتياح
- تقنيات الاستجواب والاستماع

الوحدة الثانية، فهم النمط السلوكي للتفاوض بشكل أفضل:

- معرفة وفهم أسلوبك السلوكي "مفاتيح كيفية التفاوض"
- تقييم أسلوب التفاوض
- مناهج للتفاوض
- النهجان المتميزان للتفاوض
- أسلوب الاتصال وعملية التفاوض
- التكيف مع أنماط الاتصال المختلفة
- التفاوض والأخلاق

الوحدة الثالثة، تطوير نهج استراتيجي للتفاوض:

- نهج إستراتيجي للتفاوض وإستراتيجيات التفاوض التوزيعية
- منطقة الاتفاق المحتمل
- الفتحات والمراسي والعروض المضادة
- نهج إستراتيجي للتفاوض وإستراتيجيات التفاوض التكاملية
- تبادل المعلومات والأسئلة الشخصية والقضايا غير المجمعة
- صفقات العروض والعروض المتعددة والتسويات
- المعرفة والحفاظ على مصادر قوة التفاوض الخاصة بك
- سلوك التفاوض في المبيعات "نهج عملي"

الوحدة الرابعة، الاهتمامات والتخطيط وفهم لغة الجسد:

- الاحتياجات وأهمية تحديد الاحتياجات
- الذكاء العاطفي ودوره في التفاوض
- أهمية لغة الجسد والسلوك غير اللفظي
- ما هي لغة الجسد وكيف نقرأها بدقة؟
- فهم الأفكار من لغة الجسد
- كيف تستخدم لغة جسدك للتفاوض بشكل أكثر فاعلية؟
- حل النزاعات وتعلم التوسط لخلق صفقات أفضل
- تقنيات الوسيط ومهارات الوساطة العملية للمساعدة في حل النزاعات

London - UK +447481362802
Istanbul - Turkey +905395991206
Amman - Jordan +962785666966

الوحدة الخامسة، التفاوض مع الجنسيات والثقافات المختلفة، التفاوض وجها لوجه:

- البريطانية والأمريكية
- اليابانية والصينية
- الفرنسية والألمانية
- نصيحة للمفاوضين عبر الثقافات
- تطبيق تقنيات التفاوض