MERCURY

مهارات التفاوض المتقدمة

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

مهارات التفاوض المتقدمة

المقدمة

تعد دورة مهارات التفاوض المتقدمة، من أهم المهارات التي يحتاجها العاملون في البيئات المهنية الحديثة، لأنها تساعد على تحقيق أفضل النتائج في المواقف التي تتطلب الحوار، والمرونة، وحسن إدارة المصالح. كما تكتسب أهميتها من كون التفاوض لم يعد مجرد تبادل عروض، بل أصبح ممارسة استراتيجية ترتبط بـ التفاوض الاستراتيجي واتخاذ القرار وبناء القيمة المشتركة. وتركز على فهم أعمق لـ استراتيجيات التفاوض الفعال وكيفية توظيفها في التفاوض في بيئة الأعمال بطريقة تحقق التوازن بين الحزم والمرونة. وتتناول الأساليب العملية التي تدعم تقنيات التفاوض الاحترافي في مختلف المواقف، سواء داخل المؤسسة أو خارجها.

تمنح هذه الدورة التدريبية في مهارات التفاوض المتقدمة، المشاركين أدوات تساعدهم على إدارة المفاوضات المعقدة والتعامل مع الضغوط والاختلافات في وجهات النظر بوعي واحتراف. كما تسهم هذه المحتويات في تطوير مهارات التفاوض من خلال التعرف على أنماط السلوك، وفهم دوافع الأطراف الأخرى، وصياغة بدائل أكثر قوة. وتبرز دور مهارات الإقناع والتأثير، ومهارات التواصل التفاوضي، وإدارة النزاعات والتفاوض في الوصول إلى نتائج قابلة للتنفيذ ومستدامة. وتوفر إطاراً عملياً يعزز أساليب التفاوض الناجح والتفاوض المؤسسي المتقدم في مختلف البيئات التنافسية.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة مهارات التفاوض المتقدمة، الفئات والمحترفين للاكتساب المعرفة والمهارات:

- المدراء التنفيذيون.
- قادة الفرق.
- مسؤولو الأعمال والعمليات.
- الموظفون في مجالات الشراء والمبيعات.
- المختصون في العلاقات المؤسسية.
- كل من يتعامل مع التفاوض في الصفقات التجارية.
- الراغبون في التفاوض الإداري المتقدم.
- من يسعون إلى بناء الاتفاقيات الفعالة.
- المهنيون الباحثون عن مهارات حل النزاعات.
- كل من يريد تطوير قدراته في التفاوض في بيئة تنافسية.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في مهارات التفاوض المتقدمة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تعريف المشاركين بأساسيات مهارات التفاوض المتقدمة.
- تنمية القدرة على قراءة المواقف التفاوضية بدقة.
- تعزيز الفهم العملي لـ التفاوض الاستراتيجي في مختلف السياقات.
- إكساب المشاركين أساليب فعالة في استراتيجيات التفاوض الفعال.
- تطوير القدرة على التعامل مع إدارة المفاوضات المعقدة بثقة ومرونة.
- تحسين مهارات التحليل والتخطيط قبل الدخول في التفاوض.
- دعم المشاركين في استخدام مهارات الإقناع والتأثير بصورة مهنية.
- رفع الكفاءة في مهارات التواصل التفاوضي أثناء الحوار.
- تمكين المشاركين من تطبيق التفاوض في بيئة الأعمال بأسلوب منظم.
- تعزيز القدرة على إدارة النزاعات والتفاوض للوصول إلى حلول متوازنة.
- فهم كيفية استخدام أساليب التفاوض الناجح في المواقف المختلفة.
- اكتساب أدوات عملية في التفاوض الإداري المتقدم واتخاذ القرار.
- تطوير مهارة صياغة بدائل واقعية تساعد على بناء الاتفاقيات الفعالة.
- التعرف على أثر السلوك الشخصي والمرونة في نتائج التفاوض.
- تعزيز الثقة في مواجهة الضغوط داخل التفاوض في بيئة تنافسية.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- الارتقاء بقدرة المشاركين على تحقيق قيمة مضافة في كل جولة تفاوض.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج مهارات التفاوض المتقدمة:

- تحليل مواقف مهارات التفاوض المتقدمة.
- استخدام مهارات الإقناع والتأثير بوعي.
- تطبيق التفاوض الاستراتيجي في الواقع العملي.
- إدارة الحوار وفق استراتيجيات التفاوض الفعال.
- التحكم في مسار إدارة المفاوضات المعقدة.
- صياغة رسائل تفاوضية واضحة وموثرة.
- توظيف مهارات التواصل التفاوضي بمرونة.
- التعامل مع الاختلافات داخل التفاوض في بيئة الأعمال.
- تطوير مهارات حل النزاعات.
- بناء مواقف متوازنة في التفاوض الإداري المتقدم.
- تحويل التحديات إلى فرص اتفاق.
- دعم التفاوض المؤسسي المتقدم بروح مهنية.
- فهم الطرف الآخر وتوقع ردوده.
- تعزيز القدرة على بناء الاتفاقيات الفعالة.
- العمل بكفاءة ضمن التفاوض في بيئة تنافسية.
- ممارسة أساليب التفاوض الناجح بثبات واحتراف.

دراسة سيناريوهات

في تدريب مهارات التفاوض المتقدمة، سيطوّر المشاركين قدراتهم عبر دراسة السيناريوهات:

- التفاوض مع عميل يطلب شروطاً غير مرنة.
- إدارة خلاف بين قسمين داخل المؤسسة.
- إقناع مورد بتعديل عرض تجاري.
- التعامل مع صفقة تتطلب سرعة وحسماً.
- التفاوض مع أطراف متعددة المصالح.
- حل نزاع نشأ أثناء التفاوض في بيئة الأعمال.
- بناء اتفاق يحافظ على العلاقة المستقبلية.
- استخدام مهارات الإقناع والتأثير للوصول إلى تسوية عادلة.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى: مدخل إلى مهارات التفاوض المتقدمة

- مفهوم التفاوض ودوره في النجاح المهني.
- الفرق بين التفاوض التقليدي والتفاوض الاستراتيجي.
- خصائص مهارات التفاوض المتقدمة في بيئة العمل الحديثة.
- عناصر التحضير النفسي والمهني قبل التفاوض.
- أهمية تحديد الهدف والبدائل والحدود.
- كيف تؤثر الثقة على مسار التفاوض.
- دور مهارات التواصل التفاوضي في بناء الانطباع الأول.
- أساليب التحضير التي تدعم استراتيجيات التفاوض الفعال.
- العلاقة بين وضوح الهدف وقوة الموقف التفاوضي.
- ملامح التفاوض في بيئة الأعمال عندما تتعدد المصالح.

الوحدة الثانية: تحليل الأسلوب التفاوضي وفهم السلوك

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- التعرف على النمط الشخصي في التفاوض.
- كيفية قراءة سلوك الطرف الآخر بدقة.
- الفرق بين الأسلوب الحازم والأسلوب التعاوني.
- أثر اللغة والأسلوب في مهارات الإقناع والتأثير.
- فهم دوافع القبول والرفض أثناء الحوار.
- التكيف مع شخصيات تفاوضية متنوعة.
- دور المرونة في التفاوض في بيئة تنافسية.
- استخدام الأسئلة الذكية لاستخراج المعلومات.
- توظيف الملاحظة الدقيقة في تحسين القرار.
- ربط السلوك التفاوضي بالنتائج النهائية.

الوحدة الثالثة: استراتيجيات التفاوض الفعال وإدارة القوة

- مبادئ استراتيجيات التفاوض الفعال.
- متى يستخدم التفاوض التوزيعي ومتى يستخدم التفاوض التكاملي.
- إدارة نقاط القوة والضعف في الجلسة التفاوضية.
- بناء موقف تفاوضي قوي دون تصعيد.
- أهمية المعلومات في إدارة المفاوضات المعقدة.
- كيفية التعامل مع العروض والردود المضادة.
- استخدام الوقت كعنصر ضغط ذكي.
- صياغة البدائل بما يدعم بناء الاتفاقيات الفعالة.
- توظيف المنطق والمصلحة المشتركة.
- تعزيز الفاعلية في التفاوض الإداري المتقدم.

الوحدة الرابعة: الإقناع، التواصل، وإدارة النزاعات

- العلاقة بين الإقناع والتأثير في القرار.
- أساليب عملية في مهارات الإقناع والتأثير.
- تحسين الرسائل اللفظية وغير اللفظية.
- توجيه النقاش نحو النتائج بدل الجدل.
- دور الذكاء العاطفي في إدارة النزاعات والتفاوض.
- التعامل مع الاعتراضات بطريقة مهنية.
- استخدام مهارات حل النزاعات للوصول إلى أرضية مشتركة.
- بناء الثقة أثناء الضغوط والخلافات.
- تحويل التعارض إلى فرصة تعاون.
- دعم الاستقرار في التفاوض في بيئة الأعمال.

الوحدة الخامسة: التفاوض في البيئات المختلفة وبناء الاتفاق

- التفاوض داخل المؤسسة وبين الأقسام المختلفة.
- التعامل مع الموردين والعملاء والشركاء.
- ملامح التفاوض المؤسسي المتقدم في الواقع العملي.
- التفاوض في الصفقات التجارية بأسلوب احترافي.
- التكيف مع اختلاف الأهداف والثقافات المهنية.
- تقنيات الوصول إلى تسويات عادلة ومستدامة.
- كيف تُدار إدارة المفاوضات المعقدة في المواقف الحساسة.
- صياغة الاتفاق النهائي بشكل واضح ومتماسك.
- الحفاظ على العلاقات بعد توقيع الاتفاق.
- تعزيز أساليب التفاوض الناجح في بيئة تنافسية.
- توظيف الخبرة المكتسبة في تطوير الأداء اليومي.
- تحويل المفاوض إلى عنصر فاعل في صناعة القرار.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

تمنح هذه الدورة المشاركين رؤية متقدمة لفهم التفاوض بوصفه أداة استراتيجية لصنع القيمة وتحقيق النتائج. كما تعزز قدرتهم على استخدام مهارات التفاوض المتقدمة في مختلف البيئات المهنية بثقة واحتراف. وتساعدهم على تطوير أسلوب عملي في الإقناع، وإدارة النزاعات، وبناء الاتفاقات المستقرة. وتوصي بالاستمرار في تطبيق ما تم تعلمه داخل الواقع العملي لضمان ترسيخ المهارات وتحسين الأداء التفاوضي على المدى الطويل.