



دورة التفاوض الهالي الفعّال



دورة التفاوض الهالي الفعّال

المقدمة:

في عالم الأعمال والمالية المتغير والمتسارع، يُعدّ التفاوض الهالي أحد أهم المهارات الأساسية التي يحتاجها القادة والمديرون لتحقيق النجاح المؤسسي والتميز التنافسي. إن امتلاك القدرة على التفاوض الفعّال ليس فقط مهارة تقنية، بل هو فن يعتمد على بناء العلاقات، وتحليل المواقف، والتوصل إلى حلول متوازنة تحقق مصالح جميع الأطراف.

تهدف دورة "التفاوض الهالي الفعّال" إلى تزويد المشاركين بأحدث النساب واللاستراتيجيات التي تساعد على تحسين مهاراتهم التفاوضية في مختلف السياقات المالية. ستتطرق الدورة إلى الجوانب النظرية والعملية لفهم ديناميكيات التفاوض، مع التركيز على تطبيقات واقعية تتعلق بإدارة العقود، المشتريات، والصفقات المالية الكبرى.

من خلال مزيج من المحاضرات التفاعلية، ودراسات الحالة العملية، والتمارين التطبيقية، ستساعد هذه الدورة المشاركين على تطوير رؤى جديدة حول كيفية تحقيق نتائج تفاوضية ناجحة، سواء داخل مؤسساتهم أو مع شركاء خارجيين، بما يساهم في تحسين الأداء الهالي وتعزيز القيمة المضافة.

الفئات المستهدفة:

- المديرون الماليون.
- المحاسبون ومديرو الحسابات.
- مدراء المشاريع والمسؤولون عن العقود.
- أي شخص يشارك في عمليات التفاوض الهالي.

أهداف الدورة:

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أساسيات ومبادئ التفاوض الهالي.
- تطوير استراتيجيات تفاوض فعّالة لتحقيق أفضل النتائج المالية.
- تحليل وتقييم العروض المالية بكفاءة.
- التعامل مع الصراعات وحل النزاعات المالية بطرق احترافية.
- التفاوض بثقة في مختلف السياقات المالية، مثل العقود والتمويل.

الكفاءات المستهدفة:

- تطوير مهارات التواصل الفعّال في التفاوض الهالي.
- تعزيز القدرات التحليلية لتقييم الخيارات المالية واتخاذ القرارات.
- إتقان استراتيجيات التفاوض لتحقيق نتائج متوازنة ومربحة.
- فهم ديناميكيات التفاوض وبناء علاقات عمل مستدامة.
- التعامل مع التحديات والصراعات في عمليات التفاوض الهالي.
- تطبيق تقنيات الإقناع والتأثير في المفاوضات المالية.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: مقدمة في التفاوض الهالي:

- مفهوم وأهمية التفاوض الهالي.
- خصائص المفاوضات الهالي الناجح.
- مراحل عملية التفاوض.
- تحليل الأطراف والمصالح المشتركة.

الوحدة الثانية: استراتيجيات وتقنيات التفاوض:

- استراتيجيات التفاوض النسائية Lose-Win و Win-Win.
- إعداد وتحضير المفاوضات الهالية.
- تقنيات الإقناع والتأثير.
- بناء العلاقات مع الأطراف الأخرى.

الوحدة الثالثة: تحليل وتقييم العروض الهالية:

- كيفية قراءة وتحليل البيانات الهالية.
- تقييم العروض والبدائل.
- استخدام أدوات تحليل التكلفة والفائدة.
- التفاوض على شروط الدفع والنسعار.

الوحدة الرابعة: إدارة النزاعات والتحديات في التفاوض:

- التعامل مع الضغوط والصراعات.
- حل النزاعات الهالية بأسلوب احترافي.
- التفاوض في المواقف الصعبة أو مع الأطراف الصعبة.
- دراسات حالة من التفاوض الهالي الفعلي.

الوحدة الخامسة: التطبيق العملي ومهارات متقدمة:

- محاكاة جلسات تفاوض هالية Playing-Role.
- تقديم وتلقي الملاحظات لتحسين الأداء.
- التخطيط للمفاوضات المستقبلية.
- بناء خطة تطوير شخصية للمفاوض الهالي.