MERCURY

ورشة عمل مهارات الاتصال والتفاوض المتقدمة والمفاهيم المتبادلة والمكاسب ،BATNAو ،ZOBA

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

MERCURY

ورشة عمل مهارات الاتصال والتفاوض المتقدمة والمفاهيم ZOBA، وBATNA، والمكاسب المتبادلة

المقدمة:

في بيئة الأعمال المعاصرة، تتزايد أهمية امتلاك مهارات الاتصال والتفاوض المتقدمة كعنصر أساسي للنجاح وبناء علاقات مهنية مستدامة. فالتفاوض لم يعد مجرد تبادل عروض، بل أصبح علمًا وفنًا يتطلب فهمًا عميقًا للدوافع والمصالح ومهارة في توظيف الأدوات والأساليب الحديثة لتحقيق أفضل النتائج.

تركز هذه الورشة التدريبية مهارات الاتصال والتفاوض المتقدمة والمفاهيم ZOBA، وBATNA، والمكاسب المتبادلة،على تمكين المشاركين من الإلمام بمفاهيم التفاوض الجوهرية مثل منطقة التفاوض الممكنة ZOPA، وأفضل بديل في حال عدم التوصل لاتفاق BATNA، ومبدأ المكاسب المتبادلة الذي يضمن تحقيق الفائدة لجميع الأطراف.

من خلال مزيج من الشرح النظري والتطبيق العملي، سيتعرف المشاركون على كيفية تحليل المواقف التفاوضية المعقدة، وتطوير استراتيجيات فعّالة لإدارة النقاشات، وتجنب النزاعات، والوصول إلى حلول تحقق التوازن بين الأهداف والطموحات. وستمكّنهم هذه المهارات من بناء شراكات ناجحة وتحقيق نتائج تفاوضية مستدامة في مختلف مجالات العمل.

الفئات المستهدفة:

- المدراء التنفيذيون وصناع القرار.
- القادة وأعضاء فرق الإدارة.
- مسؤولو العلاقات العامة والتسويق.
- المستشارون القانونيون والتجاريون.
- المتخصصون في المشتريات والتوريد.
- أصحاب الأعمال والمستثمرون.
- العاملون في قطاع المبيعات والتفاوض التجاري.
- المسؤولون عن إدارة النزاعات.

أهداف ورشة العمل التدريبية:

في نهاية ورشة العمل مهارات الاتصال والتفاوض المتقدمة والمفاهيم ZOBA، وBATNA، والمكاسب المتبادلة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تعزيز مهارات المشاركين في التواصل الفعّال لزيادة التأثير والتفاعل خلال عملية التفاوض.
- تعريف المشاركين بمفهوم ZOPA وتزويدهم بالمهارات اللازمة لتحديد المنطقة المشتركة بين الأطراف المتفاوضة.
- تمكين المشاركين من استخدام BATNA بفعالية كأداة لتعزيز مواقفهم التفاوضية وتأمين خيارات بديلة قوية.
- إكساب المشاركين مهارات بناء علاقات قائمة على المكاسب المتبادلة لتعزيز التعاون وتحقيق الفوائد المشتركة.
- تحسين قدرة المشاركين على تحليل مواقف التفاوض المعقدة واتخاذ قرارات استراتيجية تدعم الأهداف طويلة الأمد.
- تدريب المشاركين على كيفية إدارة الضغوط والمواقف الصعبة أثناء التفاوض وتحويل التحديات إلى فرص.
- تطوير القدرة على التفاوض بثقة واحترافية في بيئات عمل متعددة الأطراف ومتنوعة الثقافات.
- إكساب المشاركين تقنيات فعالة للتأثير والإقناع لضمان تحقيق نتائج تفاوضية مرضية وناجحة.
- تدريب المشاركين على استراتيجيات فعالة لإدارة الوقت في جلسات التفاوض لتحقيق أقصى استفادة.
- تمكين المشاركين من بناء استراتيجيات تفاوضية مبتكرة تساهم في تحقيق أهداف مؤسسية وشخصية بشكل فعال.

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

MERCURY

الكفاءات المستهدفة:

- تحسين مهارات الاتصال الفعّال والقدرة على توصيل الأفكار بوضوح.
- إتقان استراتيجيات التفاوض المتقدمة لتحقيق أهداف مؤسسية وشخصية.
- الفهم العميق لمفهوم ZOPA المنطقة الممكنة للتفاوض وتحديدها بدقة.
- تطوير القدرة على تحديد وتقييم BATNA أفضل بديل في حالة فشل التفاوض لتعزيز قوة المفاوض.
- تعزيز مهارات بناء علاقات مكاسب متبادلة تُحقق الفائدة لجميع الأطراف.
- القدرة على تحليل ديناميكيات المفاوضات المعقدة واتخاذ القرارات المناسبة.
- تعزيز مهارات إدارة المواقف الصعبة والتعامل مع الاعتراضات.
- تطوير مهارات التأثير والإقناع في بيئات متعددة الأطراف.
- تحسين القدرة على التفاوض في بيئات متعددة الثقافات واللغات.
- تعزيز الثقة بالنفس والتأثير الشخصي في المواقف التفاوضية.
- إتقان تقنيات إدارة الوقت وتحقيق أقصى فائدة من جلسات التفاوض.
- القدرة على تقييم وتحليل المواقف للوصول إلى حلول مبتكرة.

محتوى ورشة العمل:

الوحدة الأولى: مفاهيم أساسية في الاتصال الفعّال والتفاوض:

- تعريف الاتصال الفعّال ودوره في بناء علاقات مهنية قوية.
- تأثير التواصل اللفظي وغير اللفظي على نتائج المفاوضات.
- استراتيجيات تحسين مهارات التواصل بين الأطراف المختلفة.
- كيفية إدارة الحوارات الصعبة وتجنب سوء الفهم خلال المفاوضات.
- العلاقة بين الاتصال الفعّال وتحقيق التفاهم المشترك بين الأطراف.
- بناء الثقة والتفاهم من خلال تطوير مهارات الاستماع الفعّال.
- كيفية تطبيق مهارات الاتصال الفعّال في المواقف التفاوضية المختلفة.
- فهم الدور الحيوي للغة الجسد وكيفية استخدامها لتعزيز الموقف التفاوضي.

الوحدة الثانية: مفهوم ZOPA المنطقة الممكنة للتفاوض:

- تعريف ZOPA وكيفية استخدامه لتوجيه المفاوضات نحو نتائج مرضية.
- العوامل المؤثرة في تحديد ZOPA وكيفية التحضير لها قبل التفاوض.
- فهم الحدود العليا والدنيا لكل طرف في المفاوضات واستخدامها لتحديد ZOPA.
- تطبيق ZOPA في المفاوضات التجارية لضمان الوصول إلى نتائج متوازنة.
- تحليل المواقف التفاوضية لتحديد النقاط التي تشكل ZOPA بين الأطراف المتفاوضة.
- تقنيات التفاوض داخل ZOPA لتحقيق أقصى فائدة لكلا الطرفين.
- سيناريوهات عملية توضح كيفية استخدام ZOPA في مفاوضات حقيقية.
- تطبيق ZOPA في التعامل مع مواقف تفاوضية متغيرة ومعقدة.

الوحدة الثالثة: مفهوم BATNA أفضل بديل في حالة فشل التفاوض:

- تحديد BATNA كأداة استراتيجية لتعزيز قوة المفاوض في حالة فشل الاتفاق.
- كيفية تحليل البدائل المتاحة وتقييمها قبل الشروع في التفاوض.
- استراتيجيات لتعزيز موقف التفاوض من خلال تطوير BATNA قوية.
- استخدام BATNA كوسيلة لزيادة فرص التوصل إلى اتفاق مفيد.
- كيفية التفاوض بثقة بناءً على BATNA قوية ودقيقة.
- تقييم الخيارات والبدائل المختلفة لضمان تفوق BATNA في أي مفاوضة.
- استراتيجيات تعزيز BATNA خلال المفاوضات لزيادة النفوذ التفاوضي.
- دراسات حالة توضيحية توضح كيفية استخدام BATNA في مواقف تفاوضية مختلفة.

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

MERCURY

الوحدة الرابعة: المكاسب المتبادلة واستراتيجيات "الفوز للجميع":

- مبدأ المكاسب المتبادلة ودوره في بناء علاقات طويلة الأمد ومستدامة.
- كيفية التفاوض على أسس مشتركة تضمن المكاسب المتبادلة للأطراف المتفاوضة.
- تطبيق استراتيجيات "الفوز للجميع" لضمان تحقيق أهداف متوازنة للطرفين.
- كيفية تحقيق التعاون المثمر بين الأطراف المتفاوضة للوصول إلى حلول فعّالة.
- بناء اتفاقيات تركز على المنفعة المتبادلة بدلاً من الصراع على المصالح.
- أمثلة على النجاح في تحقيق مكاسب متبادلة في مفاوضات تجارية أو دبلوماسية.
- تطوير مهارات حل النزاعات وتحويل الصراعات إلى فرص للمكاسب المشتركة.
- إدارة المصالح المتضاربة بطريقة تعزز النتائج الإيجابية للجميع.
- تعزيز العمل الجماعي في التفاوض لتحقيق اتفاقات طويلة الأجل ومتينة.

الوحدة الخامسة: تطبيق استراتيجيات التفاوض المتقدمة في المواقف العملية:

- فهم الأنماط المختلفة للتفاوض وكيفية تطبيق الاستراتيجيات المناسبة لكل موقف.
- استراتيجيات التعامل مع المفاوضات متعددة الأطراف والمعقدة.
- كيفية تحليل المواقف التفاوضية المعقدة وتطوير خطط شاملة للتعامل معها.
- التعامل مع الاعتراضات والمفاوضات العدائية باستخدام تقنيات متقدمة.
- دراسة مواقف عملية لتطبيق استراتيجيات ZOPA وBATNA وتحقيق المكاسب المتبادلة.
- كيفية إدارة الوقت بشكل فعال خلال جلسات التفاوض لضمان تحقيق النتائج المطلوبة.
- تحليل نقاط القوة والضعف في المفاوضات وتعزيز المواقف بناءً على التحليل.
- تطبيق تقنيات التحليل النقدي واتخاذ القرارات تحت الضغط لتحقيق نتائج تفاوضية أفضل.
- أمثلة واقعية من التفاوض التجاري والمهني توضح كيفية تطبيق استراتيجيات متقدمة بنجاح.
- توظيف تقنيات الاتصال الفعّال لتحقيق التأثير الشخصي والتفوق في المواقف التفاوضية.