

فن ومهارات التفاوض الفعال



فن ومهارات التفاوض الفعال



الهدف العام

إكساب المتدرب المعارف والمهارات الأساسية اللازمة التي تمكنه من القيام بعمليات التفاوض بكفاءة وفعالية ليتمكن من النجاح في تحقيق أهدافه على مستوي الفرد والمؤسسة وذلك من خلال تزويد المشاركين بالأساليب الفعالة والمفاهيم العلمية الخاصة بعملية التفاوض



- التعرف على أنواع التفاوض
- التعرف على عناصر وشروط التفاوض
- التعرف على خطوات التفاوض
- اكتشاف مناهج واستراتيجيات التفاوض
- التعرف على سياسات التفاوض
- الالمام بمبادئ التفاوض
- التعرف على كيفية التفاوض مع مختلف الجنسيات
- التعرف على 10 طرق لقضاء وقت أقل في الاجتماعات
- اكتشاف أنماط المفاوضين
- اكتشاف مهارات وميزات المفاوض الناجح
- معالجة معالجات مشكلات التفاوض الصعبة

مديري الشركات والمديرين ومديري المتوسطة والقادة
والشباب المهندسين والفنيين والمشرفين،



ومستشاري الأعمال والمديرين التنفيذيين والمهنيين
والإدارة العامة أو المجالات السياسية والعمل



أي شخص يرغب في تجديد وتحديث مهاراتهم
أو الأدوات المهنية إضافة إلى خبرته الواسعة كمفاوض.



15 ساعة

مدة

البرنامج



سبورة ورقية مع أوراق وأقلام الكتابة.

أوراق عمل لتنفيذ النشاطات.

جهاز حاسب آلي.



اليوم التدريبي الثاني

"الجلسة الأولى"

أساسيات التفاوض

- كيف تبدأ التفاوض.
- مناورات الافتتاح.
- مناورات وسط التفاوض.
- اطلب دائما مقابل.
- الإنذارات.
- السلطة المحدودة.
- المقاطعات / التأخير.
- المعلومات الأحصائية.

"الجلسة الثانية"

لغة الجسد والتفاوض مع مختلف

الجنسيات

- لغة الجسد.
- التفاوض مع مختلف الجنسيات.

اليوم التدريبي الأول

الجلسة التدريبية الأولى

مقدمة في التفاوض

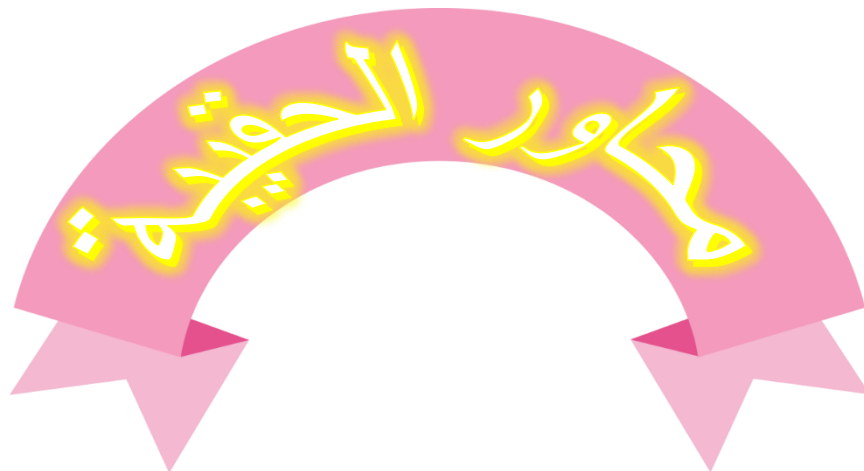
- مقدمة
- أنواع التفاوض.
- دوافع التفاوض.
- عناصر التفاوض.
- شروط التفاوض.

"الجلسة الثانية"

خطوات واستراتيجيات التفاوض

- خطوات التفاوض.
- استراتيجيات منهج الصراع.
- سياسات التفاوض
- مباحث التفاوض
- الحوار وفنون الإقناع.

محاور الحقيبة







ALI JABER ALTHEEB
Human Development & Training
علي جابر الذيب

رئيس الإتحاد العربي للتنمية البشرية والاستثمار
فرع المملكة العربية السعودية



training2100@gmail.com
info@ali-altheeb.com
aaltheep@gmail.com
00966504748696
www.ali-altheeb.com