

designed by freepik

سيطرة تقنيات التسوية المتقدمة والتفاوض باللغة العربية: دليل شامل

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM2-116

هدف الكورس

:عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .فهم كيفية استخدام الأهداف الذكية لدعم المفاوضات
- .تطوير مهارات التواصل لبناء علاقة تفاهم بين الموردين والشركاء وأصحاب المصلحة
- .إنشاء خريطة مشروع واضحة لفهم الأهداف
- .تحديد المجالات التي تتطلب التنازل لتحقيق أفضل النتائج
- .التعامل مع النزاعات والمواجهات بشكل احترافي لتحقيق نتائج إيجابية
- .شرح خطة العمل بالتفصيل لضمان الشفافية الكاملة
- .تقديم رؤى حول فوائد كل شركة في دعم أهداف الآخرين
- .إظهار القوة والاحترافية في سيناريو المفاوضات
- .تحليل الأسباب التي قد تؤدي إلى النزاعات
- .فهم التكتيكات لتحقيق مفاوضات فعالة
- .تطوير نتائج طويلة الأمد ومفيدة للطرفين لدعم نمو الأعمال

الجمهور

تم تصميم هذه الدورة لأي شخص داخل المؤسسة مكلف بالتفاوض بشأن الميزانيات وخطط المشاريع للتطوير المستقبلي.
:ستكون مفيدة بشكل خاص لـ

- أصحاب الأعمال
- رؤساء الأقسام
- مديري الحسابات
- المديرين الماليين
- مخططي المشاريع
- مديري سلسلة التوريد
- مديري العمليات
- كتّاب العروض
- التنفيذيين
- المديرين

منهجية التدريب

يستخدم هذا الدورة تقنيات تعليمية متنوعة للبالغين لتعزيز الفهم الكامل والاستيعاب. سيقوم المشاركون بمراجعة اجتماعات تفاوض حقيقية وتقييم الأبحاث والمعلومات الخلفية التي ساعدت في التغلب على الاختلافات والعوائق.
سيعملون في مجموعات لمناقشة أعمالهم وأنواع المفاوضات المطلوبة واكتساب فهم أعمق للمجالات التي قد تسبب نزاعات. بعد ذلك، سيقومون بتنفيذ أنشطة تمثيل الأدوار والسيناريوهات باستخدام الممارسات وأدوات التفاوض المقدمة للتوصل إلى حل مفيد للطرفين، مستفيدين من تكتيكات الاتصال التي تعلموها لتجنب النزاعات.

الملخص

تُعد المفاوضات ضرورية للنمو والتقدم سواء داخل عملك أو خارجه. ستحدد علاقاتك مع الموظفين والموردين والشركاء وأصحاب المصلحة خطط مشاريعك المستقبلية وقد تساهم في تشكيل عملك. فهم أساسيات التفاوض مهم لإنشاء علاقة مفيدة للطرفين مع جميع الأطراف. في بعض الأحيان، يتطلب ذلك منك تقديم تنازلات لتحقيق أهدافك طويلة الأمد.
في بعض الأحيان، قد لا تتفق أنت والموردون أو أصحاب المصلحة مع توجه شركتك، مما يؤدي إلى حدوث توتر ونزاعات إذا لم يتم التعامل معها بعناية.
فهم دوافع كل طرف وتحديد تسوية تناسب الجميع أمر ضروري. حل النزاعات بهدوء وبشكل منتج سيحسن علاقاتك مع الأطراف الخارجية ويمنحك سمعة جيدة عند الاتفاق على عقود أخرى في المستقبل.
القدرة على التفاوض بفعالية وحل النزاعات بما يفيد جميع الأطراف ستتطلب دراسة دقيقة لاحتياجات ودوافع كل شخص من أجل التطوير. ستساعد مهارات التواصل الفعالة ولغة الجسد والقدرة على توضيح نواياك كلا الطرفين، بما في ذلك أصحاب المصلحة، على فهم بعضهم البعض وتحقيق حل إيجابي.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: The Basics of Good Negotiation

- Understanding the dos and don’ts of effective negotiation.
- How disputes occur, and how to recognise the signs.
- The impacts of disputes on your business.
- BATNA - the best alternative to a negotiated agreement.
- Using SMART objectives to help display your aims.
- The 4 stages of negotiation - preparing, opening, bargaining, and closure.

Section 2: The Best Negotiation Tools for Your Arsenal

- Information gathering and data analysis.
- Supporting your points with evidence.
- Developing a draft proposal.
- Preempting disputes and creating a viable alternative.
- Creating an effective discussion.
- Where are you willing to negotiate?
- Leaving room for change.
- How does your proposal benefit the other parties involved?

Section 3: Negotiation Tactics & Tools

- Negotiating around a difference of opinion.
- The 3 versions of a negotiator - red, blue, and purple.
- Understanding body language.
- Non-verbal communication and how to negotiate change.
- Tactics to achieve your end goal.

Section 4: Dealing with Disagreements Professionally

- Team negotiations and working with group discussions.
- Mediation techniques and ensuring a positive outcome.
- Meeting in the middle and developing a beneficial outcome for all.
- Interest focus vs. position focus.
- Proposal and persuasion.

Section 5: Stakeholder Identification and Management

- Identifying and categorising stakeholders based on their roles and interests.
- Understanding stakeholder expectations, commitment levels, and motivations.
- Defining the management role in fostering positive stakeholder relationships.
- Prioritising stakeholder requirements and aligning them with business objectives.
- Managing stakeholder resistance and gaining buy-in for project initiatives.

Section 6: Applying Your Communication Techniques

- Effective negotiation examples.
- Your performance analysis and fact sharing.
- Review your negotiations and make continuous improvements.
- Action planning and role-playing.
- Innovative solutions to disputes.

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993.و ISO 21001و ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير ،(CPD) المستمر

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة ،CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد .Holistique Training التدريب من .لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

التصنيفات

خدمة العملاء والعلاقات العامة, الشؤون القانونية والعقود, المشتريات والمستودعات والخدمات اللوجستية وسلسلة التوريد, القيادة والإدارة

مقالات ذات صلة



Advantages & Steps To Implementing Participative Management In 2025

Discover the benefits of participative management in this blog post. Explore the advantages, characteristics of a participative manager, and steps to embrace this collaborative leadership style. Empower your employees, foster innovation, and create a culture of .engagement and success

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/8i_yT6FMv94?si=WSr9vsXandZkttAV