

تعزيز مهارات التفاوض والتفكير النقدي مع تقنيات متقدمة باللغة العربية

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: MG2-107

هدف الكورس

:عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .تقييم استراتيجيات التفاوض الخاصة بهم وتطوير مهارات الموظفين في حال نقص النجاح في الإقناع
- .التعرف على عمليات التفاوض التحليلية والاستراتيجية وفوائدها
- .الثقة في اتخاذ قرارات مستنيرة والمتابعة في التفاوض لتحقيق نتائج إيجابية
- .فهم علم النفس وراء عمليات التفاوض الفعالة
- .تطوير أفكار تحقق الفائدة المتبادلة واستخدام البيانات في عروض إثبات المفهوم
- .تطبيق مهارات التأثير لتحقيق نتائج إيجابية وتطوير تقنيات التعامل مع الاعتراضات لزيادة نجاح المفاوضات
- .تعلم أهمية التواصل الواضح عبر الثقافات

الجمهور

:تُعتبر مهارات التفاوض الاستراتيجية المتقدمة أساسية في جميع مستويات العمل. ستستفيد من هذه الدورة

- مديرو التخطيط
- المديرون
- المديرون التنفيذيون
- مديرو الفرق
- المشرفون
- موظفو الموارد البشرية
- الإداريون
- مديرو التغيير

منهجية التدريب

تتيح لك هذه الدورة ممارسة مهارات التفاوض من خلال أنشطة لعب الأدوار والمناقشات الجماعية لتحقيق نتائج إيجابية.

ستحصل على الأدوات اللازمة لإنشاء عمليات استراتيجية باستخدام مجموعة من أساليب التعلم للكبار والتخطيط للنتائج المتوقعة. ستقوم بتقييم المجالات المحتملة للقلق، وتطوير استجابات منظمة للمشكلات المحتملة، ومعالجتها في صيغ .تفاوض مختلفة لتعزيز مهاراتك في تقنيات التفاوض الكتابية والشفوية

الملخص

تُعتبر مهارات التفاوض جزءًا جوهريًا من أي نشاط تجاري. فهي تسهم في تأمين العقود الأكثر فائدة، وتقليل التكاليف إلى .مستويات أكثر ملاءمة لزيادة الربحية، وتطوير علاقات فعّالة مع الشركاء لتحقيق النمو والنجاح المستقبلي

تُعتبر مهارات التفاوض جزءًا جوهريًا من أي نشاط تجاري. فهي تسهم في تأمين العقود الأكثر فائدة، وتقليل التكاليف إلى .مستويات أكثر ملاءمة لزيادة الربحية، وتطوير علاقات فعّالة مع الشركاء لتحقيق النمو والنجاح المستقبلي

فهم كيفية التواصل على مستوى استراتيجي، ووضع خطط تغيير فعّالة للتنفيذ، والاستفادة القصوى من الصفقات سيساعد .في تعزيز قدرة مؤسستك على إجراء تغييرات ناجحة والتفاعل مع تطورات السوق الخارجية لزيادة فرص النجاح

من الضروري تطوير مهارات تفاوض متميزة بين جميع الموظفين لتمكين التواصل الناجح داخليًا بين مستويات الإدارة

والموظفين في الخطوط الأمامية وخارجيًا لدفع العقود والهياكل الخدمية التي تحقق الفائدة المتبادلة في الأعمال بين الشركات (B2B) وبين الشركات والمستهلكين (B2C).

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: The Importance of Skilled Negotiation

- The key factors involved in negotiation.
- Why is negotiation important to move forward?
- Where is internal negotiation required?
- Where is external negotiation required?
- BATNA – the possible agreement zone.

Section 2: Dispute Resolution

- Meeting challenges vs single-person interactions.
- Finding mutually acceptable solutions to problems.
- Objection handling and dealing with a hard ‘no.’
- The formal dispute process.
- Mediation processes.

Section 3: Taking on Board Feedback

- What does your client need from you?
- Acting on and dealing with rejection.
- Making decisions under pressure.
- Critical thinking and strategic problem-solving.
- Evaluating and revisiting offers.

Section 4: The Psychology Behind Effective Negotiation

- The importance of body language.
- Building and maintaining trust.

- Developing bonds and sharing benefits.
- Dealing with cross-culture negotiation.
- Influencing others.
- Displaying credibility.

Section 5: The Best Negotiation Strategies

- High-level conversations and staying on track.
- Leveraging your knowledge and skills.
- Creating exciting opening offers.
- Negotiation ethics – what not to do.
- Face-to-face negotiations.
- Telephony negotiations.
- Written negotiations.
- Sharing information and best practices.

Section 6: The Skills of a Good Negotiator

- The strengths and weaknesses of a good negotiator.
- How to combat your weaker areas.
- Pushing your strengths to sell your product.
- Creating a personal plan for the future.
- Removing blockages in communication.

Section 7: Contractual Agreements

- The purpose of contractual agreements.
- How to deal with contract breakages.
- Establishing a ‘meet in the middle’ contract.
- Reviewing terms and renewing contracts when required.

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

الاستشارات والخدمات, القيادة والإدارة, المبيعات والتسويق

مقالات ذات صلة



ما هي أهمية التعاطف في القيادة؟

في عالم القيادة الحديث، يتزايد الاهتمام بأهمية صفات القائد، ومن بين هذه الصفات الرئيسية تبرز بشكل لافت صفة التعاطف. فالتعاطف لا يقتصر على مجرد مظهر إنساني، بل يمتد ليكون أحد العوامل الحيوية في تحقيق القيادة الفعالة.

YouTube Video

-https://www.youtube.com/embed/OyHU6zAHEpw?si=C8y4E9lQpwxzzEC