

"أهمية مهارات التفاوض في زيادة دعم المتبرعين باللغة العربية"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: IND17 - 113

هدف الكورس

:By the end of this course, participants will be able to

- .Understand the key principles of negotiation in donor relations
- .Develop strategic approaches to donor negotiations
- .Build trust and credibility with potential donors
- .Apply persuasive communication techniques in negotiations
- .Overcome common negotiation challenges and objections

- Create mutually beneficial agreements with donors.
- Strengthen long-term donor relationships for sustained funding.

الجمهور

هذه الدورة مثالية للمهنيين العاملين في جمع التبرعات، علاقات المانحين، وإدارة المنظمات غير الربحية، بما في ذلك:

- كتّاب المنح وأخصائيو جمع التبرعات.
- المديرون التنفيذيون للمنظمات غير الربحية ومديرو المشاريع.
- مسؤولو تطوير الأعمال والشراكات.
- المحترفون في مجال المناصرة والعلاقات الخارجية.
- أي شخص يشارك في تأمين التمويل والتفاوض مع المانحين.

منهجية التدريب

يتبنى هذا التدريب نهجًا تفاعليًا وعمليًا يهدف إلى تعزيز مهارات المشاركين وثقتهم بأنفسهم. يتضمن أنشطة مشوقة مثل تمارين التفاوض ومحاكاة الأدوار، ودراسات حالة معمقة تعرض مفاوضات ناجحة مع المانحين، بالإضافة إلى مناقشات جماعية ديناميكية تغنيها ملاحظات الأقران. سيستفيد المشاركون أيضًا من أطر عمل ونماذج شاملة لتنظيم مقترحات المانحين بفعالية، وسيطورون استراتيجيات تفاوض شخصية تتناسب مع احتياجاتهم الفردية.

الملخص

تأمين دعم المانحين يعد جانبًا حيويًا لاستدامة المشاريع غير الربحية والمبادرات الإنسانية. تساعد مهارات التفاوض الفعّالة المنظمات على بناء علاقات قوية مع المانحين، وتأمين التمويل، وخلق شراكات مؤثرة.

يوفر هذا الدورة للمشاركين استراتيجيات عملية لتعزيز تقنيات التفاوض، وتحسين التواصل مع المانحين، وبناء علاقات دائمة. من خلال دراسات حالة واقعية، وتمارين تفاعلية، وأطر تفاوض مثبتة، سيكتسب المشاركون الثقة والمهارات اللازمة للتعامل مع تفاعلات المانحين المعقدة وتحقيق نتائج ناجحة.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Introduction to Donor Negotiation

- .Importance of negotiation in donor relationships
- .Understanding donor expectations and priorities
- .Common challenges in donor negotiations

Section 2: Strategic Preparation for Negotiation

- .Researching donor needs and aligning project goals
- .Structuring negotiation strategies for success
- .Setting realistic funding expectations and objectives

Section 3: Effective Communication for Negotiation

- .Building rapport and trust with donors
- .Persuasive storytelling to enhance donor engagement
- .Active listening and handling objections

Section 4: Negotiation Techniques and Best Practices

- .Key negotiation models and approaches
- .Balancing donor interests with organizational needs
- .Overcoming power imbalances in negotiations

Section 5: Securing Commitments and Managing Agreements

- .Structuring agreements and funding commitments
- .Navigating complex donor requirements
- .Ensuring follow-through and long-term donor engagement

Section 6: Strengthening Long-Term Donor Relationships

- Building trust and transparency in donor partnerships.
- Maintaining effective communication post-negotiation.
- Strategies for donor retention and future collaboration.

تفاصيل الشهادة

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

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

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

الحكومة والمنظمات غير الحكومية, القيادة والإدارة, إدارة المشاريع

مقالات ذات صلة



إطلاق العنان لقوة التفاوض الاحترافي: تكتيكات النجاح

عتبر المفاوض المحترف أحد العناصر الأساسية في تحقيق النجاح في عالم الأعمال. فمهارات التفاوض لا تقتصر فقط على القدرة على إبرام الصفقات، بل تشمل أيضًا فهم الديناميات النفسية والاجتماعية التي تحكم تفاعلات الأفراد. من خلال استخدام استراتيجيات فعالة وأساليب مدروسة، يمكن للمفاوض المحترف أن يحقق نتائج إيجابية تفيد جميع الأطراف