البروشور التعريفي للدورة

مهارات التفاوض والتأثير

دورة تطبيقية تطوّر قدرة المشاركين على التحضير للمفاوضات وإدارتها والتأثير في الآخرين، للوصول إلى اتفاقات تحقق المصالح وتحفظ العلاقات.

الكود	HT-MGT-108
التصنيف	الإدارة والقيادة
المدة	أسبوع واحد
المستوى	متوسط
المدينة	أمستردام

مقدمة

يفاوض المدير طوال يومه، مع العملاء والموردين والإدارات الأخرى وحتى مع فريقه، وكثيراً ما يحصل على أقل مما يستحق لأنه دخل النقاش دون تحضير أو دون فهم لمصالح الطرف الآخر.

الأهداف

- التمييز بين التفاوض القائم على المواقف والتفاوض القائم على المصالح
- إعداد خطة تفاوض متكاملة قبل أي اجتماع مهم
- خلق قيمة مشتركة وإدارة التنازلات بذكاء
- التعامل مع التكتيكات الضاغطة والأطراف الصعبة بثبات
- التأثير في الزملاء والإدارات الأخرى دون الاعتماد على السلطة الرسمية

لمن هذه الدورة

- المديرون ورؤساء الأقسام
- مسؤولو المشتريات والعقود
- مديرو المبيعات وتطوير الأعمال
- مديرو المشاريع المتعاملون مع أطراف متعددة

المهارات التي ستكتسبها

- التحضير للتفاوض
- خلق القيمة وتبادل التنازلات
- الإقناع والتأثير
- إدارة المواقف التفاوضية الصعبة

مخرجات التعلم

- إعداد خطة تفاوض مكتوبة تحدد المصالح والبدائل ونقطة الانسحاب
- إدارة جولة تفاوض كاملة في محاكاة وتحليل نتيجتها
- صياغة حزمة عروض متعددة البنود بدلاً من التفاوض على بند واحد
- بناء خطة تأثير لكسب تأييد أصحاب المصلحة الداخليين لمقترح محدد

محاور الدورة

اليوم الأول: أسس التفاوض

- التفاوض التوزيعي والتفاوض التكاملي
- التفاوض على المصالح لا على المواقف

- الأنماط التفاوضية الشخصية وأثرها في النتائج

اليوم الثاني: التحضير للتفاوض

- البديل الأفضل عن الاتفاق (BATNA) ونقطة الانسحاب
- نطاق الاتفاق الممكن (ZOPA) وتحديد الأهداف
- إعداد خطة التفاوض ومصفوفة البنود

اليوم الثالث: إدارة جولة التفاوض

- الافتتاح والعرض الأول وأثر الإرساء
- خلق القيمة وتبادل التنازلات المشروطة
- الإغلاق وصياغة الاتفاق ومتابعته

اليوم الرابع: المواقف الصعبة

- التعرف على التكتيكات الضاغطة والاستجابة لها
- التعامل مع الجمود والأطراف العدائية
- الفروق الثقافية في أساليب التفاوض

اليوم الخامس: التأثير دون سلطة

- مبادئ الإقناع وتوظيفها بشكل أخلاقي
- رسم خريطة المؤثرين وبناء التحالفات داخل المؤسسة
- مشروع تطبيقي: التحضير لمفاوضة حقيقية من عمل المشارك وتنفيذها في محاكاة مع تقييم الأداء

منهجية التدريب

محاكاة مفاوضات ثنائية وجماعية متدرجة الصعوبة
أوراق تحضير للتفاوض تُستخدم في كل تمرين
مراجعة مصوّرة لجولات التفاوض ومناقشتها
تحليل حالات تفاوض من بيئات العمل الحكومية والتجارية

الشهادة

يحصل المشارك على شهادة حضور من Harbor Training Center عند إتمام الدورة.

المواعيد القادمة

المدينة	الموعد	اللغة	الرسوم
أمستردام	14 – 18 يونيو 2027	AR	EUR 5,500

الرسوم للمشارك الواحد.

تواصل معنا

البريد info@harbor4training.com

للتسجيل والتفاصيل، امسح الرمز أو زر الرابط:

https://harbor4training.com/ar/courses/negotiation-influence-skills