

المحتويات

أسس التفاوض الاستراتيجي

- مفهوم التفاوض الاستراتيجي.
- وأنواع التفاوض.
- تحديد الأهداف.
- إعداد خطة التفاوض.

مهارات التواصل والإقناع

- أهمية التواصل الفعال.
- مهارات الاستماع الفعال.
- فن الإقناع.
- اللغة الجسدية.

تقنيات الإقناع المتقدمة في التفاوض

- تطبيق مبادئ الإقناع النفسي في عملية التفاوض.
- فهم دور العواطف وكيفية استخدامها بفعالية.
- استخدام الحوار المؤثر لبناء الحجة القوية.
- تحويل الاعتراضات إلى فرص لكسب المفاوضات.

مهارات التواصل الفعال في التفاوض

- تطوير مهارات الاستماع النشط والفهم العميق.
- تقنيات طرح الأسئلة للحصول على المعلومات المطلوبة.
- بناء الثقة من خلال التواصل الواضح والشفاف.
- التحكم في نبرة الصوت ولغة الجسد في التفاوض.

إدارة المفاوضات الصعبة وحل النزاعات

- التعامل مع المفاوضات المتوترة والمعقدة.
- استراتيجيات حل النزاعات وتحويل الصراع إلى تعاون.
- الحفاظ على الهدوء وإدارة الضغوط أثناء التفاوض.
- استخدام الأدوات التحليلية لتحديد الحلول المثلى.
- التفاوض في حالات الطوارئ أو عند انعدام الثقة.

التفاوض الاستراتيجي وبناء العلاقات المستدامة

- أهمية بناء العلاقات طويلة الأمد في التفاوض.
- تطوير مهارات التفاوض القائم على الثقة المتبادلة.
- الحفاظ على النزاهة والمصداقية في جميع المراحل.
- استخدام التواصل الفعال لتعزيز العلاقات بعد التفاوض.
- متابعة الاتفاقيات لضمان تنفيذها وتحقيق المكاسب.

لمن هذا النشاط

- رؤساء مجالس الإدارة.
- أعضاء مجالس الإدارات.
- المدراء العاميين ومساعدتهم ونوابهم.
- مدراء الإدارات.
- مدراء ورؤساء أقسام المشتريات والعقود وسلاسل الإمداد.
- مسؤولو المبيعات والتسويق وتطوير الأعمال وبناء الشراكات.
- المستشارون القانونيون ومحامو الشركات.
- مدراء الموارد البشرية.
- مدراء المشاريع.
- مدراء التخطيط الإستراتيجي.

الأهداف

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- إتقان فن التفاوض لتحقيق نتائج مربحة للجميع.
- تقنيات الإقناع المتقدمة لتعزيز التأثير في المفاوضات.
- تعلم استراتيجيات بناء الاتفاقيات الناجحة في بيئات العمل.
- تعزيز القدرة على إدارة المفاوضات الصعبة بثقة وفعالية.
- اكتساب مهارات التحليل العميق لفهم مواقف التفاوض.
- تحسين القدرة على التفاوض وتحقيق النتائج المثلى.
- تطبيق فن الإقناع لتحقيق الأهداف المؤسسية المتقدمة.
- تطوير استراتيجيات التفاوض لتحقيق الشراكات المستدامة والناجحة.
- استخدام تقنيات التفاوض لبناء حلول مبتكرة وفعالة.

تفاصيل النشاط

التاريخ	27 سبتمبر – 1 أكتوبر 2026 (البحرين – المنامة)
والمكان	25 – 29 أكتوبر 2026 (قطر – الدوحة)
	29 نوفمبر – 3 ديسمبر 2026 (إسطنبول)
	27 – 31 ديسمبر 2026 (دبي)
	25 – 29 إبريل 2027 (دبي)
التوقيت	9:00 صباحا الى 2:00 ظهرا
لغة النشاط	اللغة العربية
التكلفة	\$2950 ألفان وتسعمائة وخمسون دولار أمريكي

خصم 20 % في حالة تسجيل 3 مشاركين أو أكثر