

مهارات التفاوض الفعال

Effective negotiation Skills

15 ساعة تدريبية

عدد الساعات

3 ساعات

مدة الجلسة

البرنامج موجه إلى

المدرء والعاملين في منظمات الأعمال وجميع من يرغب باكتساب مهارات التفاوض الفعال لاستخدامها في الحياة والعمل للوصول الى النجاح.

الهدف من هذا البرنامج

يهدف البرنامج الى تأهيل المشاركين لاكتساب مهارات التفاوض الفعال وتحقيق النجاح والتأثير في المواقف التفاوضية في الحياة والعمل، كما يهدف الى النجاح في استخدام مهارة الإقناع وذلك من خلال تدريب المشاركين على استخدام طرق وتقنيات التفاوض الفعال واكتسابهم الخبرات العملية في هذا المجال.

المحتوى التدريبي

- ✚ ما هو التفاوض وما أهميته
- ✚ ضرورة استخدام مهارات التفاوض في الحياة والعمل
- ✚ توصيف الموقف التفاوضي
- ✚ تركيب الموقف التفاوضي
- ✚ امكانية التعرف والتمييز
- ✚ الاتساع المكاني والزمني
- ✚ تعقيد الموقف التفاوضي
- ✚ غموض الموقف التفاوضي
- ✚ أطراف عملية التفاوض
- ✚ إجراءات التفاوض
- ✚ مراحل وتكتيكات التفاوض
- ✚ استخدام نوع التفاوض التكاملي الكسب المتبادل (win-win)
- ✚ معرفة طرق التحديد، المناظرة، الترتيب والموافقة على الشروط.
- ✚ إكتساب مهارة قوة الإقناع والتأثير على الناس.
- ✚ ادارة النزاع وتشخيصه ومعالجة مصادره

<p>✚ بناء جسور التقارب.</p> <p>✚ الإعداد لمفاوضات ناجحة من خلال سبع مراحل رئيسية.</p> <p>✚ ما بعد عملية التفاوض</p> <p>✚ إكتساب بعض السلوكيات الشخصية المتبادلة.</p>	
<p>1- مادة علمية</p> <p>2- شهادة مصدقة من مجموعة الإدارة العالمية</p> <p>3- شهادة دولية معتمدة من TUV النمسا -اختيارية-</p>	<p>ماذا نقدم</p>
<p>مسمى البرنامج كما سيظهر على الشهادة</p> <p>Effective Negotiation Skills Course</p>	