

## كيف تفاوض بأسلوب حديث

الرسوم (\$)	بتاريخ
٣٢٠٠	٢٠ أبريل - ٢٤ أبريل ٢٠٢٥
<a href="#">سجل الآن</a>	دبي

### أهداف البرنامج:

تزويد المشاركين بالأساليب الفعالة و المفاهيم العلمية الخاصة بعملية التفاوض بأسلوب حديث ، وتنمية قدراتهم في مواجهة مشكلات التفاوض على أساس من الوعي بطبيعة و مقومات و مخاطر التفاوض مع عرض أحدث الاتجاهات في أساليب و إستراتيجيات التفاوض و كذلك تخطيط و تهيئة العملية التفاوضية وتكتيكات إدارة الجلسات .

المستفيدون:

كافة هديري الإدارات و رؤساء الأقسام و غيرهم من كبار الأخصائيين و بصفة خاصة في مجالات الهبيعات و التسويق و الشراء و كذلك الهجالات الأخرى الهتصلة بالتفاوض سواء على الهستوى الهحلي أو الدولي .

محتويات البرنامج:

الوحدة الأولى:

- طبيعة و أبعاد عملية التفاوض ، مفهوم التفاوض الفعال ، التفاوض كعملية اتصال ، من الذي يتفاوض ( حاله عمليه ) .

الوحدة الثانية:

- النهاذج السلوكية لأنماط الهفاوضيين ، و تشكيل فريق التفاوض و الأبعاد الإدارية لعملية التفاوض ( حالة عمليه ) .

الوحدة الثالثة:

- أساليب و إستراتيجيات التفاوض ، تفاوض الشراء ، تفاوض البيع ، و الهراحل الفنية على هستوى التكتيك في الإعداد و التخطيط لعملية التفاوض .

الوحدة الرابعة:

- تنظيم عملية التفاوض ، و إدارة الجلسة التفاوضية ، و إختيار و رسم و تنفيذ إستراتيجية فعالة للتفاوض ، و مهارات الهفاوض الناجح ( حاله عمليه ) و إدارة و تنظيم الوقت و علاقته بنجاح الهفاوضات بأسلوب جيد و حديث .

الوحدة الخامسة:

- أخلاقيات التفاوض ، و معايير الحكم على فاعلية التفاوض ، و تمثيل أدوار لهوقف تفاوضي من خلال فرق عمل تفاوضيه ( فيلم تفاوضي ) .

الوحدة السادسة:


- المتغيرات البيئية و الدولية و اختلاف الثقافات و انعكاسها على عملية التفاوض الدولي ، و العقبات التي تؤدي إلى عدم فاعلية الاتصال للتفاوض .

### الوحدة السابعة:

- أساسيات و طبيعة عملية التفاوض و مقوماتها
- استراتيجيات و تكتيكات التفاوض الفعال
- الأساليب العلمية لتخطيط و إجراء التفاوض
- تطبيق القواعد الإدارية على النشاط التفاوضي

### أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية

00201102843111 

info@minaretc.org 

www.minaretc.org 