Consulting and Training | Reach New Heights

Course Name

مهارات التفاوض وحل المشكلات

Sector Name

المهارات الشخصية وتطوير الذات

Document Type

Generated by Boostlab

Click Here To Visit Course

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

مهارات التفاوض وحل المشكلات

Course Introduction

في هذه البرنامج التدريبي, سنقدم للمشاركين أهم المهارات المستخدمة للإتصال الفعال وكيفية التأثير بالآخرين، مع تزويدهم بمفهوم وماهية العمليات التفاوضية، وتنمية مهاراتهم في الإعداد الجيد والتخطيط للتفاوض الفعال وتمكينهم من الأساليب العملية، وكيفية تقييم عملية التفاوض، وكذلك القدرة على التعامل مع أنواع المفاوضين المختلفة ومهارات الرد المقنع

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To Visit Course

مهارات التفاوض وحل المشكلات

Target Audience

جميع المحترفين الذين يرغبون في تعزيز مهارات التفاوض وحل المشكلات لديهم

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To Visit Course

مهارات التفاوض وحل المشكلات

Learning Objectives

- ✓ التعرف على أساسيات ومفاهيم عملية التفاوض.
- ✓ التعرف على نماذج التأثير الأربعة لعملية الإقناع والتفاوض.
- ✓ التعرف على الأنماط والنماذج السلوكية وتأثيرها على عملية التفاوض الفعال.
- ✓ إتقان خصائص ومهارات المفاوض الناجح.
- ✓ إتقان تنظيم وإدارة عملية التفاوض.
- ✓ التعرف على استراتيجيات الإبداع في حل المشكلات.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To Visit Course

BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

مهارات التفاوض وحل المشكلات

Course Outline

✓ DAY 01

طبيعة و أبعاد عملية التفاوض

- ✓ مفهوم التفاوض الفعال
- ✓ من الذي يتفاوض؟
- ✓ الفرق بين مفاهيم (الاتصال، والحوار والإقناع).
- ✓ بيان عملية التفاوض والمدخلات والمعالجات والأدوات والمخرجات المتوقعة منها
- ✓ تقنيات وأسس التفاوض الفعال
- ✓ الأساليبُ العلميةُ لتخطيطُ و إجراء التفاوض على النزاع
- ✓ نبذة عن أبحاث Dr. Charles Margerison في مجال التفاوض والإقناع.
- ✓ نماذج التأثير الأربعة لعملية الإقناع والتفاوض.
- ✓ تطبيقُ القواعد الإداريةُ على نشاط التفاوض.
- ✓ فعاليةُ و ديناميكيةُ فريقُ التفاوض.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To vist Course

مهارات التفاوض وحل المشكلات

Course Outline

✓ Day 02

المهارات السلوكيةُ و أثرها على التفاوض:

- ✓ العلاقات التبادليةٌ.
- ✓ الإعداد النفسي للتفاوض.
- ✓ تحليلٌ المصالح و المواقف و ابتكار الحلول و البدائل.
- ✓ نظم المعلومات التفاوضيةٌ.
- ✓ مهارات تجنب الرفض و الاعتراض المباشر.
- ✓ معالجة الاعتراضات وفق توجيهٌ الأسئلة.

النماذج السلوكية لأنماط المفاوضين

- ✓ تشكيل فريق التفاوض و الأبعاد الإدارية لعملية التفاوض (حالة عملية).
- ✓ النماذج الثلاثة للمؤثرين.
- ✓ أساليب واستراتيجيات التفاوض.
- ✓ كيفية التفاوض على المتنازع عليه.
- ✓ المراحل الفنية والتكتيكية في الإعداد والتخطيط لعملية التفاوض.
- ✓ استراتيجية رانك هوف للتفاوض و الإقناع (شرح أدوات التركيز والتخفيف).

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To vist Course

مهارات التفاوض وحل المشكلات

Course Outline

✓ Day 03

ماهي خصائص المفاوض الفعال؟

- ✓ خصائص و مهارات المفاوض الفعال.
- ✓ خلفيأٌت المفاوضينٌ وقيمٌهم.
- ✓ أسيأٌسات التفاوض الفعال.
- ✓ الجوانب التنظيمٌيةٌ و القانونيةٌ للمفاوضات و التعاقد.
- ✓ استخدام نظر ةٌ المباريأٌت في التفاوض.
- ✓ كيفٌ تسأل بقوة وكيفٌ تتجنب الأجابة.

تنظيم وإدارة عملية التفاوض

- ✓ إدارة الجلسة التفاوضية.
- ✓ إختيار ورسم و تنفيذ إستراتيجية فعالة للتفاوض.
- ✓ مهارات المفاوض الناجح (حالة عملية).
- ✓ إدارة و تنظيم الوقت و علاقته بنجاح المفاوضات.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To vist Course

BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

مهارات التفاوض وحل المشكلات

Course Outline

✓ Day 04

كيفية إنجاح عملية التفاوض:

- ✓ استخدام المتاح للحصول على الأفضل.
- ✓ معالجة معوقات التفاوض وتجنب المزالق التفاوضيةٌ.
- ✓ تعزيزٌ قدرتك التفاوضيةٌ.
- ✓ كيفٌ تنجح في مفاوضات البيعٌ والشراء وإدارة العقود.
- ✓ التفاوض مع كبار العملاء (دراسة حالة).

أخلاقيات ومتغيرات التفاوض:

- ✓ معايير الحكم على فاعلية التفاوض.
- ✓ تمثيل أدوار لموقف تفاوضي من خلال فرق عمل تفاوضيه (فيلم تفاوضي).
- ✓ المتغيرات المؤثرة على عملية التفاوض
- ✓ المتغيرات البيئية والدولية واختلاف الثقافات وانعكاسها على عملية التفاوض الدولي.
- ✓ العقبات التي تؤدي إلى عدم فاعلية الاتصال للتفاوض.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To vist Course

BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

مهارات التفاوض وحل المشكلات

Course Outline

✓ Day 05

الإبداع في حل المشكلات:

- ✓ منهجيات وطرق واستراتيجيات حل المشكلات
- ✓ العصف الذهني (Brainstorming)
- ✓ ماذا لو ...؟ (What if……?)
- ✓ تحليل القوى المؤثرة (Forces Acting Analysis)
- ✓ تحليل التكلفة والفائدة (Cost – Benefit Analysis)
- ✓ الخرائط الذهنية (Mind maps)
- ✓ الخطوط الزمنية (Timelines Schedule)
- ✓ تطبيق عملي لحل المشكلات بطريقة ابداعية.
- ✓ وسائل الارتقاء بجودة القرارات الادارية
- ✓ خطة عمل مستقبلية: تعزيز بيئة عمل مبتكرة وخلاّقة

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To vist Course

BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

مهارات التفاوض وحل المشكلات

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
July 19, 2027	July 23, 2027	5 days	4250.00 $	UAE , Abu Dhabi
Oct. 18, 2027	Oct. 22, 2027	5 days	4250.00 $	UAE , Dubai
Feb. 1, 2027	Feb. 5, 2027	5 days	5950.00 $	switzerland , Geneva
May 9, 2027	May 13, 2027	5 days	4250.00 $	Bahrain , Manama

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To vist Course

info@boostuae.com info@boostorg.com