

Course Name

التفاوض في حل النزاعات

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

التفاوض في حل النزاعات

Course Introduction

تُعد النزاعات جزءًا طبيعيًا من الحياة المؤسسية، خاصة في بيئات العمل التنافسية والمتسارعة. إلا أن الفرق الحقيقي بين المؤسسات الناجحة وغير الناجحة يكمن في كيفية إدارة هذه النزاعات والتعامل معها.

هذا البرنامج التدريبي لتمكين المشاركين من "بوست" من هذا المنطلق، تقدم التعامل الاحترافي مع النزاعات داخل بيئات العمل، وتطوير مهارات التفاوض كأسلوب استراتيجي لحلها بشكل فعال ومستدام.

يركز البرنامج على تحليل ديناميكيات النزاع المؤسسي، وتمكين المشاركين من فهم أسبابه الجذرية، وبناء استراتيجيات تفاوض فعّالة تُفضي إلى حلول واقعية ومتوازنة.

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](#)



التفاوض في حل النزاعات

Target Audience

- ✓ القادة ورؤساء الأقسام.
- ✓ الموظفون في مختلف الأقسام.
- ✓ جميع المحترفين الذين يرغبون في تطوير مهارات التفاوض وحل النزاعات 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](#)



التفاوض في حل النزاعات

Learning Objectives

- ✓ فهم طبيعة النزاعات وأسبابها في بيئة العمل.
- ✓ التمييز بين أساليب حل النزاع ومتى يُستخدم كل منها.
- ✓ تطوير مهارات التفاوض الفعّال لتحقيق حلول متوازنة.
- ✓ تعزيز القدرة على التواصل تحت الضغط.
- ✓ الحفاظ على العلاقات المهنية أثناء وبعد النزاع.

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](#)



التفاوض في حل النزاعات

Course Outline

✓ DAY 01

فهم النزاعات في بيئة العمل

- ✓ تعريف النزاع وأسبابه الأساسية.
- ✓ أنماط النزاع ومستوياته (الفردية - الجماعية - المؤسسية).
- ✓ تأثير النزاعات على الأداء والعلاقات.
- ✓ دور القائد في تهدئة التوتر ومنع التصعيد.
- ✓ دراسة حالات.

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](#)



التفاوض في حل النزاعات

Course Outline

✓ Day 02

استراتيجيات التفاوض الفعّال

- ✓ مبادئ التفاوض وأساليبه المختلفة (التنافسي - التكاملي)
- ✓ مراحل التفاوض: من التحضير إلى الاتفاق

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](#)



التفاوض في حل النزاعات

Course Outline

✓ Day 03

تحليل مصالح الأطراف وتحديد الحلول المشتركة

- ✓
- ✓

مهارات التواصل والإقناع خلال التفاوض.
تطبيق عملي.

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](#)

التفاوض في حل النزاعات

Course Outline

✓ Day 04

إدارة النزاعات بذكاء واحترافية

- ✓ التعامل مع المشاعر والانفعالات في المواقف الصراعية.
- ✓ بناء بيئة عمل داعمة لحل النزاعات داخليًا.

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](#)



التفاوض في حل النزاعات

Course Outline

✓ Day 05

الحفاظ على العلاقات بعد النزاع

- ✓ تحويل النزاع إلى فرصة للتطوير المؤسسي
- ✓ تطبيق عملي

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](#)



التفاوض في حل النزاعات

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
June 7, 2027	June 11, 2027	5 days	4950.00 \$	Austria , Vienna
Nov. 30, 2026	Dec. 4, 2026	5 days	4250.00 \$	UAE , Abu Dhabi
Sept. 7, 2026	Sept. 11, 2026	5 days	4250.00 \$	UAE , Dubai
March 14, 2027	March 18, 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

Generated by BoostLab •

