

€ TRAINING

التواصل الفعال في التفاوض

2025 مارس 27 - 23
دبي (الإمارات العربية المتحدة)



التواصل الفعال في التفاوض

رمز الدورة: F1275 تاريخ الإنعقاد: 23 - 27 مارس 2025 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) - التكلفة: 4400 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

يُعد التواصل الفعّال جوهر عملية التفاوض، حيث يتيح فهم احتياجات الأطراف المختلفة وتقديم الأفكار بشكل مُقنع. يتطلب ذلك استخدام الأساليب المناسبة في التعبير، وإدارة الحوار، وتحليل ردود الفعل لتحقيق التفاهم المشترك. يركّز هذا البرنامج على تنمية مهارات التواصل الفعّال لتحقيق نجاح أكبر في عمليات التفاوض. حيث يسعى إلى تزويد المشاركين بالأدوات والأساليب التي تساعدهم على بناء علاقات قوية، وتوضيح مواقفهم، وفهم احتياجات الأطراف الأخرى، بما يساهم في الوصول إلى حلول مُرضية وتحقيق الأهداف المشتركة.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- استخدام استراتيجيات التواصل الفعّال في مواقف التفاوض المختلفة.
- تطوير مهارات الاستماع النشط وفهم احتياجات الطرف الآخر.
- تعزيز القدرة على الإقناع وبناء الثقة خلال التفاوض.
- التعامل مع الاعتراضات وحل النزاعات بفعالية.
- تحقيق نتائج تفاوضية ناجحة من خلال التواصل الواضح والمنهجي.

الفئات المستهدفة:

- المفاوضون المحترفون.
- المدراء وقادة الفرق.
- مسؤولو المبيعات والعقود.
- مستشارو العلاقات العامة.
- الموظفون المهتمون بتطوير مهارات التفاوض.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

أساسيات التواصل الفعّال في التفاوض:

- مفهوم وأهمية التواصل الفعّال في التفاوض.
- عناصر عملية التواصل المرسل، الرسالة، المستقبل، التغذية الراجعة.
- أنواع التواصل اللفظي وغير اللفظي.
- مهارات إعداد الرسائل التفاوضية بوضوح.
- دور لغة الجسد في تعزيز الرسائل التفاوضية.

الوحدة الثانية:

استراتيجيات الاستماع النشط:

- أهمية الاستماع النشط في التفاوض.
- تقنيات الاستماع الفعّال لفهم مواقف واحتياجات الأطراف الأخرى.
- التعاطف وبناء العلاقات الإيجابية.

- التغلب على معوقات الاستماع.
- استخدام التغذية الراجعة للتحقق من الفهم.

الوحدة الثالثة:

مهارات الإقناع وبناء الثقة:

- تقنيات الإقناع في مواقف التفاوض.
- استخدام الحجج المنطقية والبيانات الداعمة.
- بناء الثقة وتعزيز المصداقية.
- مهارات التعبير عن الأفكار والمطالب بفعالية.
- تجنب التوتر وتعزيز الحضور الشخصي أثناء التفاوض.

الوحدة الرابعة:

التعامل مع الاعتراضات وحل النزاعات:

- التعرف على أسباب الاعتراضات في التفاوض.
- استراتيجيات التعامل مع الاعتراضات بحرفية.
- استخدام أساليب التفاوض لحل النزاعات.
- التوصل إلى حلول وسط ترضي جميع الأطراف.
- أهمية الحفاظ على علاقات إيجابية رغم الاختلافات.

الوحدة الخامسة:

تحسين الأداء التفاوضي من خلال التواصل:

- كيفية تطوير خطط شخصية لتعزيز مهارات التواصل.
- طرق تقييم نقاط القوة ومجالات التحسين في التواصل التفاوضي.
- إعداد استراتيجيات للتعامل مع التحديات التفاوضية.
- أهمية تطبيق أساليب تحسين الأداء عبر التدريب المستمر.