

€ TRAINING

مهارات التأثير وإعداد استراتيجيات التفاوض

22 - 26 يونيو 2025
كوالالمبور (ماليزيا)



مهارات التأثير وإعداد استراتيجيات التفاوض

رمز الدورة: J1059 تاريخ الإنعقاد: 22 - 26 يونيو 2025 دولة الإنعقاد: كوالالمبور (ماليزيا) - التكلفة: 5300 يورو

مقدمة عن برنامج التدريب:

يهدف هذا البرنامج إلى تزويد المشاركين بمهارات فعّالة في التأثير والاقناع، وكذلك تعليمهم كيفية وضع وتنفيذ استراتيجيات التفاوض بنجاح. سيتم توجيه المشاركين خلال الجلسات التدريبية لتحسين قدراتهم في التفاوض والتأثير على الآخرين في مختلف المواقف الشخصية والمهنية

اهداف برنامج التدريب:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرون على:

- الفهم عميق لمهارات التأثير والاقناع وأهميتها في تحقيق أهدافهم الشخصية والمهنية.
- كيفية وضع استراتيجيات التفاوض وتحسين قدراتهم في التفاوض بشكل فعال ومحترف.
- التعرف على أساليب التأثير المختلفة واختيار الأسلوب المناسب لكل موقف.
- تحسين قدرات التعامل مع المواقف التحديّة والمشاكل أثناء التفاوض.
- التفكير الاستراتيجي والإبداعي في عملية التفاوض.

الفئات المستهدفة:

- المدراء والقادة الذين يتولون مسؤولية توجيه الفرق والتفاوض مع الشركاء والعملاء.
- المبيعات والتسويق المهنيين الذين يحتاجون إلى قدرات اقناع عالية للتأثير على العملاء وتحقيق نتائج إيجابية.
- الموظفين الذين يتعاملون مع الجمهور والزلاء ويرغبون في تحسين قدراتهم في التواصل والتأثير عليهم.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الذين يحتاجون إلى مهارات تفاوض فعالة لإقامة شراكات ناجحة.

محاور برنامج التدريب:

الوحدة الأولى :

- مقدمة في مهارات التأثير والاقناع.
- فهم العوامل النفسية والاجتماعية لعملية التأثير.
- تحليل الجمهور المستهدف وتحديد احتياجاتهم ورغباتهم.

الوحدة الثانية

- أساليب التأثير واختيار الأسلوب المناسب لكل موقف.
- تحسين مهارات التواصل اللفظي وغير اللفظي.
- كيفية استخدام القصص والأمثلة في التأثير على الجمهور.

الوحدة الثالثة

- مبادئ استراتيجيات التفاوض.
- تحليل الوضع واستعداد المفاوضات.
- التعامل مع الصراعات والعقبات في عملية التفاوض.

الوحدة الرابعة



- تطوير الحلول الإبداعية والمرنة خلال التفاوض.
- مفاوضات الفريق وكيفية التعامل مع المصالح المتعارضة.
- الاستجابة لأساليب المفاوضة القوية والتحكم في المواقف التفاوضية.

:الوحدة الخامسة

- مفاوضات الفوز-فوز وبناء العلاقات الطويلة الأمد.
- استراتيجيات إغلاق الصفقات والتعامل مع الموافقات والرفض.
- مراجعة وتقييم مهارات التأثير والتفاوض ووضع خطة للتحسين المستقبلي.