

€ TRAINING

التواصل الفعال في التفاوض



التواصل الفعال في التفاوض

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

يعد القدرة على التواصل بفعالية وحل الصراعات أساسيًا لنجاح الفرق والمؤسسات في بيئة العمل الحديثة. يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تزويد المشاركين بالمهارات والأساليب اللازمة للتفاوض بنجاح وحل الصراعات بشكل بناء وفعال.

أهداف البرنامج التدريبي:

- فهم مفاهيم التفاوض والصراعات وأساليب حلها.
- تطوير مهارات التواصل الفعال والاستماع الفعال.
- اكتساب استراتيجيات لإدارة وحل الصراعات بين الأفراد وفي الفرق.
- تعزيز القدرة على الوصول إلى اتفاقيات تفاوض مربحة لجميع الأطراف.
- تطبيق المهارات المكتسبة في سيناريوهات عملية وحالات دراسية واقعية.

الفئات المستهدفة:

- مديري الفرق والقادة العليا.
- المدراء التنفيذيين والمديرون الوسطى.
- موظفو الموارد البشرية والتطوير الشخصي.
- المشاركون في العمليات التجارية والمفاوضات الدولية.
- أي فرد يسعى لتعزيز مهاراته في التفاوض وحل الصراعات.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى

فهم الصراعات وتحليلها:

- أنواع الصراعات في بيئة العمل.
- تحليل جذور الصراعات وتحديد العوامل المؤثرة.

الوحدة الثانية

تقنيات التفاوض الفعال:

- استراتيجيات التفاوض وتكتيكاتها.
- تطبيق تقنيات التفاوض في سيناريوهات محاكاة.

الوحدة الثالثة

مهارات الاتصال الفعال في التفاوض:

- الاستماع الفعال والتواصل الفعال.
- التعبير عن الرؤى والاهتمامات بوضوح.

الوحدة الرابعة



إدارة الصراعات وتحقيق التوافق:

- استراتيجيات حل الصراعات وبناء الجسور.
- التفاعل مع الأطراف المعنية بشكل بّناء ومثمر.

الوحدة الخامسة

تطبيق عملي وتقييم الأداء:

- تطبيق المهارات المكتسبة في حل الصراعات الحقيقية.
- تقييم الأداء وتحديد نقاط القوة والتحسين.