

€ TRAINING

هؤنر الرفاؤض وإدارة الصراع في الهنظهاة



هؤتمر التفاوض وإدارة الصراع في المنظمات

مقدمة المؤتمر:

يهدف هذا المؤتمر إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لإدارة التفاوض وحل الصراعات في بيئة العمل بفعالية، مما يساهم في تعزيز التعاون وتحقيق الأهداف التنظيمية. حيث سيركز على استراتيجيات التفاوض الناجح وأساليب التعامل مع الصراعات بين الفرق والأقسام. كما سيتناول أفضل الممارسات لتعزيز بيئة عمل متوازنة تتيح تفاعلاً مثمراً بين الموظفين.

أهداف المؤتمر:

في نهاية المؤتمر سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أساسيات التفاوض وإدارة الصراع في بيئة العمل.
- تطوير استراتيجيات تفاوض فعالة لتحقيق مصالح المنظمة.
- تحسين مهارات التعامل مع الصراعات المختلفة في المنظمات.
- تعزيز التعاون بين الفرق والإدارات.
- تطبيق أفضل الممارسات لإدارة الصراع وتحقيق التوازن التنظيمي.

الفئات المستهدفة:

- مدراء الموارد البشرية.
- قادة الفرق والإدارات.
- مسؤولو الشؤون القانونية والعلاقات العامة.
- مستشارو التطوير التنظيمي.
- الموظفون الراغبون في تحسين مهاراتهم في التفاوض وإدارة الصراع.

محاور المؤتمر:

الوحدة الأولى:

أساسيات التفاوض وإدارة الصراع:

- تعريف التفاوض وأهمية إدارة الصراع.
- مفاهيم أساسية في ديناميكيات الصراع.
- أنواع الصراعات في بيئة العمل وأسبابها.
- دور إدارة الصراع في تحسين الأداء التنظيمي.
- مبادئ أساسية للتفاوض الناجح.

الوحدة الثانية:

استراتيجيات التفاوض الفعال:

- أساليب مختلفة للتفاوض في بيئة العمل.
- كيفية تحديد أهداف التفاوض بوضوح.
- استراتيجيات الوصول إلى حلول مرضية للطرفين.
- التعامل مع التحديات والصعوبات في المفاوضات.

الوحدة الثالثة:

أساليب التعامل مع الصراع:

- أدوات تحليل الصراعات بين الفرق.
- كيفية التواصل الفعّال لتخفيف التوتر.
- تقنيات إدارة الصراع وتحقيق التفاهم.
- تعزيز ثقافة الحوار المفتوح في المنظمة.

الوحدة الرابعة:

بناء بيئة عمل تعاونية:

- أهمية التعاون بين الأقسام والإدارات.
- تطوير ثقافة العمل الجماعي والتكامل.
- تقنيات تعزيز التفاعل الإيجابي بين الفرق.
- دور القيادة في بناء بيئة عمل متوازنة.
- وضع سياسات فعالة لتقليل من الصراعات التنظيمية.

الوحدة الخامسة:

التقييم والتحسين المستمر في إدارة الصراع:

- أدوات تقييم فعالية استراتيجيات إدارة الصراع.
- مراجعة وتحليل نتائج التفاوض وحل الصراعات.
- طرق تحسين الأداء التفاوضي بناءً على التغذية الراجعة.
- تعزيز استراتيجيات التفاوض للمستقبل.
- أسس بناء خطط مستقبلية للحفاظ على بيئة عمل متناغمة.