



British Training

**الدورة التدريبية إتقان فن التفاوض والتأثير والإقناع - استراتيجيات محورية لتحقيق
التميز المهني**

#LD2261

الدورة التدريبية إتقان فن التفاوض والتأثير والإقناع - استراتيجيات محورية لتحقيق التميز المهني

المقدمة:

في عالم الأعمال المتشابك، تُعد القدرة على التفاوض بذكاء وتوجيه القرارات بفاعلية من أهم أدوات النجاح المهني. المركز البريطاني للتدريب، الرائد في تصميم البرامج التطويرية المعتمدة دولياً، يقدم دورة متخصصة تجمع بين النظرية والتطبيق العملي، لتمكين المشاركين من اكتساب مهارات متقدمة في إدارة الحوارات المعقدة، وتحويل التحديات إلى فرص تعزز مكانتهم التنافسية.

الأهداف التدريبية وأثر التدريب:

بنهاية حضور هذا البرنامج، سيكون السادة المشاركون قادرين على تطبيق:

- استراتيجيات التفاوض الفعال في المواقف التنافسية والتعاونية.
- مبادئ علم النفس لقراءة تحركات الطرف الآخر وتوقع ردود أفعاله.
- تقنيات الإقناع القائمة على المنطق والعاطفة لتحقيق النتائج المرجوة.
- أدوات تحليل مصالح الأطراف المختلفة وبناء حلول مُربحة للجميع (Win-Win).
- مهارات إدارة النقاشات الصعبة وتفكيك الاعتراضات بثقة.
- استخدام لغة الجسد ونبرة الصوت لتعزيز الرسالة والتأثير في الآخرين.
- تصميم خطط تفاوض استباقية تتكيف مع السياقات الثقافية والمهنية المتنوعة.

الكفاءات والمهارات المستهدفة:

- التفكير الاستراتيجي في صياغة الحلول.
- الذكاء العاطفي لإدارة التوتر وبناء العلاقات.
- التواصل الفعال عبر القنوات اللفظية وغير اللفظية.
- تحليل البيانات وتحديد الأولويات خلال المفاوضات.
- الإبداع في ابتكار بدائل مرنة.
- القيادة الإيجابية لقيادة الفرق نحو اتفاقيات مستدامة.

الفئات المستهدفة:

تم تصميم هذه الدورة التدريبية خصيصاً لـ:

- القادة ومديري الفرق والمسؤولين عن اتخاذ القرارات الاستراتيجية.
- فرض المبيعات والتسويق وخدمة العملاء.
- المحترفين في مجال الموارد البشرية وإدارة العقود.
- رواد الأعمال والاستشاريين المهتمين بتطوير قدراتهم التفاوضية.
- الخريجين الجدد الراغبين في تعزيز مهاراتهم التنافسية في سوق العمل.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى – الأسس العلمية للتفاوض الناجح:

- تعريف التفاوض وأهميته في السياقات المهنية.
- الفرق بين التفاوض التنافسي والتعاوني.
- مراحل عملية التفاوض (الإعداد، التنفيذ، المتابعة).
- تحليل عناصر القوة والضعف في الموقف التفاوضي.
- دراسة حالات عالمية ناجحة وفاشلة في التفاوض.

الوحدة الثانية – فن التأثير النفسي والإقناع:

- مبادئ علم النفس الاجتماعي وتطبيقاتها في التأثير.
- تقنيات الإقناع الستة وفقاً لنظرية روبرت سيالديني.
- استخدام القصص والأمثلة لتعزيز الرسائل.
- تجنب الأخطاء الشائعة في عملية الإقناع.
- تمارين عملية لبناء حجج مقنعة قائمة على البيانات.

الوحدة الثالثة – لغة الجسد ونبرة الصوت كأداتين استراتيجيتين:

- تفسير الإشارات غير اللفظية للطرف الآخر.
- تحسين التوافق بين الكلمات ولغة الجسد.
- نبرات الصوت المؤثرة (السرعة، الارتفاع، التوقيت).
- تمارين لتعزيز الثقة عبر التواصل البصري ووضعيات الجسم.

الوحدة الرابعة – إدارة النزاعات وتحويلها إلى فرص:

- تشخيص أسباب النزاعات وأنماطها.
- استراتيجيات التعامل مع الأطراف العدائية أو المتصلبة.
- تقنيات التفكير الإبداعي لحل المشكلات.
- دور الوساطة في تسهيل الوصول إلى اتفاقيات.

الوحدة الخامسة – التطبيقات العملية وحالات دراسية:

- محاكاة سيناريوهات تفاوضية واقعية (بيع، شراء، حل أزمات).
- تحليل أداء المشاركين وتقديم تغذية راجعة فورية.
- تصميم خطة تفاوض شخصية مخصصة لكل مشارك.
- ورشة عمل جماعية لصياغة اتفاقيات معقدة.