



British Training

الدورة التدريبية التفاوض المهني وتحقيق النتائج الاستراتيجية والتميز في بيئة العمل

#LD5795

الدورة التدريبية التفاوض المهني وتحقيق النتائج الاستراتيجية والتميز في بيئة العمل

المقدمة:

يسعى المركز البريطاني للتدريب إلى تمكين المهنيين من أدوات التفاوض الفعالة التي تتناسب مع تعقيدات البيئات العملية الحديثة. تقدم هذه الدورة رحلة متكاملة لفهم الأسس العلمية والعملية للتفاوض المهني، مع التركيز على تحويل التحديات إلى فرص استراتيجية. ستتعلم كيف تبني حوارات مثمرة، تعزز مصالحك المهنية وتُحقق أهدافك التنظيمية بذكاء ومرونة.

الأهداف التدريبية وأثر التدريب:

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

- تصميم استراتيجيات تفاوضية مبنية على تحليل دقيق للأطراف والأهداف.
- استخدام تقنيات التواصل الفعال لتعزيز الثقة وإدارة الحوارات الصعبة.
- تحويل النزاعات إلى فرص للتعاون عبر أساليب حل المشكلات الإبداعية.
- تطوير مهارات إدارة العواطف والضغط خلال المفاوضات الحرجة.
- توظيف أدوات التفاوض الرقمي في البيئات الافتراضية بفاعلية.
- تقييم النتائج التفاوضية وتحسينها باستمرار عبر التحليل البعدي.
- بناء علاقات مهنية مستدامة تعتمد على المنفعة المتبادلة.

الكفاءات والمهارات المستهدفة:

- التفكير الاستراتيجي والتخطيط المسبق.
- التواصل الواضح والاستماع الفعال.
- تحليل المصالح وتحديد الأولويات.
- إدارة الوقت والضغط خلال المفاوضات.
- المرونة في التعامل مع التغييرات المفاجئة.
- التفاوض القائم على البيانات والأدلة.

الفئات المستهدفة:

تم تصميم هذه الدورة التدريبية خصيصاً لـ:

- القيادات الإدارية ومديري الفرق.
- موظفي الموارد البشرية والعلاقات العامة.
- مهنيي المبيعات والشراء والمشتريات.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الناشئة.
- المحامين والمستشارين القانونيين.
- أي محترف يسعى لتعزيز تأثيره في المفاوضات اليومية.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى – الأساسيات العلمية للتفاوض المهني:

- تعريف التفاوض المهني وأنواعه (تنافسي، تعاوني، توفيق).
- الفرق بين المفاوضات الرسمية وغير الرسمية.
- عناصر النجاح الرئيسية: المصالح، البدائل، العلاقات.
- تحليل سوات (SWOT) لتحديد نقاط القوة والضعف.
- دراسة حالات عالمية ناجحة وفاشلة.
- الأخلاقيات المهنية في التفاوض.

الوحدة الثانية – استراتيجيات التخطيط وتحليل الأطراف:

- تحديد الأهداف الذكية (SMART) للمفاوضات.
- تحليل خريطة المصالح للطرفين (الظاهرة والخفية).
- تصميم "منطقة التفاوض" المثلى (ZOPA).
- إعداد قائمة بالتنازلات المحتملة وبدائل BATNA.
- استخدام أدوات تحليل البيانات لدعم الموقف التفاوضي.

الوحدة الثالثة – مهارات التواصل والإقناع خلال التفاوض:

- فنيات الاستماع الفعال وقراءة لغة الجسد.
- بناء الحجج القائمة على المنطق والعاطفة (Ethos, Pathos, Logos).
- إدارة الاعتراضات عبر تقنيات الترجمة الإيجابية.
- استخدام الأسئلة المفتوحة والمغلقة بذكاء.
- نصائح للتفاوض بلغات وثقافات مختلفة.

الوحدة الرابعة – التفاوض في السيناريوهات المعقدة:

- إدارة المفاوضات متعددة الأطراف.
- التعامل مع الطرف "صعب المراس" (التكتيكات الدفاعية والهجومية).
- التفاوض تحت الضغط الزمني أو المالي.
- تقنيات كسر الجمود وإعادة توجيه الحوار.
- التفاوض عبر المنصات الرقمية (الفيديو كونفرنس، البريد الإلكتروني).

الوحدة الخامسة – التطبيق العملي وتقييم النتائج:

- محاكاة تفاوضية واقعية مع تقييم فردي وجماعي.
- تحليل الأخطاء الشائعة وطرق تجنبها.
- قياس النتائج عبر مؤشرات الأداء (KPIs).
- تصميم خطة عمل شخصية لتحسين المهارات.
- ورشة عمل لصياغة اتفاقيات تفاوضية واضحة.