



كيف تفاوض بأسلوب حديث

احجز مقعدك

الرسوم (\$))

اماكن الإنعقاد

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٣١ ديسمبر - ٣١ ديسمبر ١٩٦٩

أهداف البرنامج:

تزويد المشاركين بالأساليب الفعالة و المفاهيم العلمية الخاصة بعملية التفاوض بأسلوب حديث ، وتنمية قدراتهم في مواجهة مشكلات التفاوض على أساس من الوعي بطبيعة و مقومات و مخاطر التفاوض مع عرض أحداث الاتجاهات في أساليب و إستراتيجيات التفاوض و كذلك تخطيط و تهيئة العملية التفاوضية وتكتيكات إدارة الجلسات .

المستفيدون:

كافة مديري الإدارات و رؤساء الأقسام و غيرهم من كبار الأخصائيين و بصفة خاصة في مجالات المبيعات و التسويق و الشراء و كذلك المجالات الأخرى المتصلة بالتفاوض سواء على المستوى المحلي أو الدولي .

محتويات البرنامج:

الوحدة الأولى:



- طبيعة و أبعاد عملية التفاوض ، مفهوم التفاوض الفعال ، التفاوض كعملية اتصال ، من الذي يتفاوض (حاله عليه) .

الوحدة الثانية:

- النماذج السلوكية لأنماط المفاوضين ، و تشكيل فريق التفاوض و الأبعاد الإدارية لعملية التفاوض (حالة عليه) .

الوحدة الثالثة:

- أساليب و إستراتيجيات التفاوض ، تفاوض الشراء ، تفاوض البيع ، و المراحل الفنية على مستوى التكتيك في الإعداد و التخطيط لعملية التفاوض .

الوحدة الرابعة:

- تنظيم عملية التفاوض ، و إدارة الجلسة التفاوضية ، و إختيار ورسم و تنفيذ إستراتيجية فعالة للتفاوض ، و مهارات المفاوض الناجح (حاله عليه) و إدارة و تنظيم الوقت و علاقته بنجاح المفاوضات بأسلوب جيد وحديث.

الوحدة الخامسة:

- أخلاقيات التفاوض ، و معايير الحكم على فاعلية التفاوض ، و تمثيل أدوار لموقف تفاوضي من خلال فرق عمل تفاوضيه (فيلم تفاوضي) .

الوحدة السادسة:

- المتغيرات البيئية و الدولية و اختلاف الثقافات و انعكاسها على عملية التفاوض الدولي ، و العقبات التي تؤدي إلى عدم فاعلية الاتصال للتفاوض .

الوحدة السابعة:



- أساسيات و طبيعة عملية التفاوض و مقوماتها
- استراتيجيات و تكتيكات التفاوض الفعال
- الأساليب العلمية لتخطيط و إجراء التفاوض
- تطبيق القواعد الإدارية على النشاط التفاوضي

أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية