



مهارات التأثير وإعداد استراتيجيات التفاوض

A photograph of four business professionals—two men and two women—smiling at the camera. They are dressed in professional attire, with one woman in the foreground wearing a black top and a multi-strand necklace. The background is a bright, modern office environment.

23 - 27 ديسمبر 2024

مدريد (اسبانيا)



مهارات التأثير وإعداد استراتيجيات التفاوض

رمز الدورة: 1059J تاريخ الإنعقاد: 23 - 27 ديسمبر 2024 دولة الإنعقاد: مدريد (إسبانيا) - التكلفة: 5300 يورو

مقدمة عن برنامج التدريبي:

يهدف هذا البرنامج إلى تزويـد المـشاركـين بـمهاراتـ التـأـيـرـ والـاقـنـاعـ، وكـذـلـكـ تـعـلـيمـهـمـ كـيفـيـةـ وـضـعـ وـتـنـفـيـذـ اـسـتـرـاتـيـجـيـاتـ التـفـاـوـضـ بـنـجـاحـ. سـيـتـمـ تـوجـيهـ المـشـارـكـينـ خـلـالـ جـلـسـاتـ التـدـرـيـبـ لـتـحـسـينـ قـدـراتـهـمـ فـيـ التـفـاـوـضـ وـالـتأـيـرـ عـلـىـ الآـخـرـينـ فـيـ مـخـلـفـ المـوـاـقـفـ الـشـخـصـيـةـ وـالـمـهـنـيـةـ.

أهداف برنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرون على:

- الفهم عميق لمهارات التأثير والقناع وأهميتها في تحقيق أهدافهم الشخصية والمهنية.
- كيفية وضع استراتيجيات التفاوض وتحسين قدراتهم في التفاوض بشكل فعال ومحترف.
- التعرف على أساليب التأثير المختلفة واختيار الأسلوب المناسب لكل موقف.
- تحسين قدرات التعامل مع المواقف التحديثة والمشاكل أثناء التفاوض.
- التفكير الاستراتيجي والإبداعي في عملية التفاوض.

الفئات المستهدفة:

- المدراء والقادة الذين يتولون مسؤولية توجيه الفرق والتفاوض مع الشركاء والعملاء.
- المبيعات والتسويق المهنيين الذين يحتاجون إلى قدرات اقناع عالية للتأثير على العملاء وتحقيق نتائج إيجابية.
- الموظفين الذين يتعاملون مع الجمهور والزملاء ويرغبون في تحسين قدراتهم في التواصل والتآثر عليهم.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الذين يحتاجون إلى مهارات تفاوض فعالة لإقامة شراكات ناجحة.

محاور برنامج التدريبي:

الوحدة الأولى :

- مقدمة في مهارات التأثير والقناع.
- فهم العوامل النفسية والاجتماعية لعملية التأثير.
- تحليل الجمهور المستهدف وتحديد احتياجاتهم ورغباتهم.

الوحدة الثانية:

- أساليب التأثير واختيار الأسلوب المناسب لكل موقف.
- تحسين مهارات التواصل اللفظي وغير اللفظي.
- كيفية استخدام القصص والأمثلة في التأثير على الجمهور.

الوحدة الثالثة:

- مبادئ استراتيجيات التفاوض.
- تحليل الوضع واستعداد المفاوضات.
- التعامل مع الصراعات والعقبات في عملية التفاوض.

الوحدة الرابعة:



- تطوير الحلول الإبداعية والمرنة خلال التفاوض.
- مفاوضات الفريق وكيفية التعامل مع المصالح المتعارضة.
- الاستجابة لأساليب المفاوضة القوية والتحكم في المواقف التفاوضية.

:الوحدة الخامسة

- مفاوضات الفوز-فوز وبناء العلاقات الطويلة الأمد.
- استراتيجيات إغلاق الصفقات والتعامل مع المواقف والرفض.
- مراجعة وتقييم مهارات التأثير والتفاوض ووضع خطة للتحسين المستقبلي.