

€ TRAINING

مؤتمر التفاوض وإدارة الصراع في المنظمات

12 - 16 مايو 2024
عمان (الأردن)
ibis Amman



مؤتمر التفاوض وإدارة الصراع في المنظمات

رمز الدورة: C575 تاريخ الإنعقاد: 12 - 16 مايو 2024 دولة الإنعقاد: عمان (الأردن) - Amman ibis التكلفة: 3900 يورو

مقدمة عن المؤتمر:

تعد القدرة على التفاوض بفعالية وإدارة الصراع واحدة من مجموعات المهارات الأكثر قيمة التي يمكننا تطويرها داخل مؤسساتنا، إن تطوير هذه المهارات لا يسمح لنا فقط بالتفاوض على صفقات أفضل من خلال خلق قيمة ثم المطالبة بها، ولكن أيضًا يمكننا من إدارة الفرق بشكل أكثر خبرة والتفاعل بشكل بناء مع الزملاء وإدارة الصراع بشكل فعال. سوف نعرض تحليلًا استراتيجيًا شاملاً لعملية التفاوض بالإضافة إلى الأدوات الأساسية للتخطيط وإدارة كل عملية تفاوض، وسيتعلم المندوبون التفاوض حول النتائج الممتازة خارجيًا مع الموردين والمقاولين والعملاء داخليًا داخل مؤسساتك بين الزملاء والإدارات والمديرين.

أهداف المؤتمر التدريبي:

في نهاية المؤتمر سيكون المشاركون قادرين على:

- الوعي الذاتي بأسلوب التفاوض الشخصي وإدارة الصراع.
- التحليل الرئيسي لعملية التفاوض والصراع.
- كيفية تحقيق نتائج تفاوضية ذات قيمة مضافة.
- توسيع نطاق المهارات والأستراتيجيات التفاوضية.
- استخدام دليل تخطيط من ثلاث خطوات لتحليل والتفاوض للمفاوضات.
- تطوير القدرة على التوسط في النزاعات والمفاوضات وأن يصبح مفاوضًا أكثر مهارة وفعالية.

الفئات المستهدفة:

- المستشارين القانونيين في الإدارات الحكومية.
- القضاة.
- المحامين والمحققين.
- المستشارين القانونيين في الشركات.
- المستشارين.
- مدراء الشؤون القانونية.
- القانونيين في مكاتب المحاماة.

محاور المؤتمر التدريبي:

الوحدة الأولى:

التفاوض وإدارة الصراع:

- نظرية التفاوض والممارسة - تعريف التفاوض.
- السلطة والمجتمع - صعود المفاوضات وإدارة الصراع.
- مصادر الصراع في المنظمة.
- تصعيد الصراع وخطوات لمنعه.
- استراتيجيات إدارة الصراع.
- نهجان متميزان للتفاوض.
- فهم أسلوب التفاوض الخاص بك.
- التفاوض كعملية مختلطة.

الوحدة الثانية:

استراتيجيات التفاوض العملي:

- نهج التفاوض الاستراتيجي والتكتيكي للتفاوض.
- توزيع قيمة المطالبة استراتيجيات التفاوض.
- باتنا ، نقطة الاحتياطي ، نقطة الهدف.
- افتتاح العروض ، المراسي ، تنازلات.
- خلق قيمة استراتيجيات التفاوض التكاملية.
- تبادل المعلومات والأسئلة التشخيصية وفك الارتباط.
- عروض الحزمة والعروض المتعددة والتسويات بعد التسوية.
- النتائج المحتملة الأربعة للتفاوض.

الوحدة الثالثة:

تخطيط التفاوض:

- التمييز بين المصالح والمناصب.
- نموذج من ثلاث خطوات لإعداد التفاوض.
- موقفك ، موقفهم وتقييم الموقف.
- فهم مصادر القوة التفاوضية.

- تغيير ميزان القوى.
- قوة لغة الجسد.
- فهم الأفكار من لغة الجسد.
- التعامل مع مفاوضات المواجهة.

الوحدة الرابعة:

مهارات الوساطة - أداة تفاوض قوية:

- التواصل والاستجواب.
- الاستماع النشط في التفاوض.
- عمليات ADR - وضع التفاوض في السياق.
- التفاوض والوساطة والتحكيم والتفاوض.
- الوساطة كتفاوض سهل.
- تقنيات الوسيط - مهارات الوساطة العملية للمساعدة في حل النزاعات.
- العمل في فرق التفاوض.
- الوساطة في الممارسة - ممارسة الوساطة.

الوحدة الخامسة:

المفاوضات الدولية والثقافية:

- المفاوضات الدولية والثقافية.
- القيم الثقافية وقواعد التفاوض.
- نصيحة للمفاوضين عبر الثقافات.
- وضع صفقة.
- ممارسة فريق التفاوض الدولي.
- تطبيق التعلم على مجموعة من المواقف التنظيمية.
- مراجعة عامة.