



دورات القيادة والإدارة

فنون التفاوض الاستراتيجي

Course Introduction

إلى تزويد المشاركين بفهم "بووست" يهدف هذا البرنامج التدريبي من عميق لمبادئ واستراتيجيات التفاوض، وإكسابهم المهارات اللازمة لإدارة المفاوضات بفعالية.

من خلال هذا البرنامج، سيتعرف المشاركون على كيفية الإعداد للتفاوض، تحليل مواقف الأطراف المختلفة، واستخدام تقنيات التأثير والإقناع لتحقيق أفضل النتائج.

يركز البرنامج كذلك على تطوير القدرات العملية للمشاركين عبر تمارين محاكاة ودراسات حالة واقعية، مما يعزز قدرتهم على التعامل مع النزاعات خلال التفاوض وبناء علاقات تفاوضية قوية ومستدامة.

كما سيتعلم المشاركون كيفية تحقيق مخرجات تفاوضية تحقق المكاسب بما يدعم تحقيق الأهداف الاستراتيجية للمؤسسات، (Win-Win) المشتركة. ويسهم في تعزيز بيئة عمل إيجابية ومنتجة.

Target Audience

- المديرين التنفيذيين ومديرو الإدارات.
- قادة الفرق والمشرفون الإداريون.
- موظفو المبيعات وإدارة العقود.
- جميع العاملين في بيئات عمل تتطلب مهارات تفاوض عالية.

Learning Objectives

- فهم المبادئ الأساسية لفنون وأساليب التفاوض الاستراتيجي.
- تطوير مهارات إعداد وتحضير خطط التفاوض الفعالة.
- تطبيق استراتيجيات الإقناع والتأثير أثناء التفاوض.
- التعامل مع المواقف الصعبة والاعتراضات خلال المفاوضات.
- استخدام أساليب بناء الثقة وتعزيز العلاقات التفاوضية طويلة الأمد.
- تحقيق نتائج تفاوضية تحقق مصالح الأطراف وتدعم الأهداف الاستراتيجية.

Course Outline

• DAY 01

مقدمة في فنون التفاوض الاستراتيجي

- مفهوم التفاوض وأهميته في الحياة العملية.
- أنواع التفاوض: التنافسي مقابل التعاوني.
- الخصائص الأساسية للمفاوض الناجح.
- فهم بيئة التفاوض وتحليل الأطراف المشاركة.
- دراسة حالات.

• Day 02

مراحل وإعداد التفاوض الفعال

- خطوات التفاوض الناجح: الإعداد، العرض، التفاعل، الإغلاق.
- جمع وتحليل المعلومات قبل التفاوض.
- تحديد الأهداف والحد الأدنى المقبول في التفاوض.
- بناء خطة تفاوضية استراتيجية.

◦ تطبيق عملي.

• Day 03

استراتيجيات وتقنيات الإقناع في التفاوض

- أساليب الإقناع والتأثير الفعال.
- قراءة لغة الجسد وفهم الإشارات غير اللفظية.
- استخدام الصمت والتكتيكات الذكية أثناء التفاوض.
- التعامل مع الاعتراضات والمواقف الحرجة.
- دراسة حالات.
- تطبيق عملي.

• Day 04

إدارة النزاعات أثناء التفاوض

- فهم أسباب النزاعات خلال التفاوض.
- استراتيجيات إدارة النزاع وتحويله إلى فرصة تفاوضية.
- التفاوض تحت الضغط والتعامل مع المواقف العدائية.
- المحافظة على العلاقات الإيجابية أثناء وبعد التفاوض.
- تطبيق عملي.

• Day 05

مهارات التفاوض المتقدمة والتطبيقات العملية

- (Win-Win Negotiation) "تقنيات" الموقف الراجح للطرفين.
- استراتيجيات التنازل الذكي لتحقيق الأهداف.
- أمثلة ودراسات حالة واقعية من مفاوضات استراتيجية.
- ورشة عمل تطبيقية: تنفيذ جلسة تفاوض كاملة وتحليل نتائجها.

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
July 7, 2025	July 11, 2025	5 days	4950.00 \$	Austria - Vienna
Oct. 5, 2025	Oct. 9, 2025	5 days	4250.00 \$	Qatar - El Doha