



# مهارات واستراتيجيات التفاوض

## أهداف البرنامج:

- معرفة مراحل عملية التفاوض وكيفية إدارة كل منها .
- تنمية قدرات المشاركين بالمهارات الأساسية والاستراتيجيات لعملية التفاوض والإقناع من أجل إنجاز المهام المطلوبة
- الحصول على معرفة لأساليب تفاوض فعالة وكيفية تطبيقها في الظروف المختلفة .
- الحصول على أفضل نتيجة متاحة وفي نفس الوقت المحافظة على العلاقة مع الأطراف المشاركة.

## أسلوب التدريب:

المحاضرة القصيرة - أفلام فيديو - المناقشة الجماعية - الحالات العملية - مجموعات العمل

## الشهادات:

يحصل المشاركون والذين أتموا ٨٠% من وقت البرنامج على شهادات مشاركة من **BTS**



## البرنامج موجه إلى:

كافة العاملين في المستويات الإدارية العليا والوسطى

## محتويات البرنامج:

### □ طبيعة التفاوض

- تعريف التفاوض .
- نطاق التفاوض .
- التفاوض لإدارة التعارض والاختلاف.
- العناصر الأساسية في عملة التفاوض.
- السياسات التكتيكية للتفاوض.

### □ ممارسة التفاوض .

- الإعداد والتفاوض والمناقشة .
- السلوك السلبي في عملية التفاوض .
- التكتيك للامتيازات الهادفة والحصول عليها.



○ كسر حالات التوقف التام في المفاوضات.

○ المكونات الحرجة.

○ الفرص والأخطار.

#### □ أنماط التفاوض .

○ أنماط التفاوض .

○ أسلوب التفاوض .

○ كيف يرى الآخرون أسلوبك في التفاوض .

#### □ عملية التفاوض

○ المراحل الثلاث في التفاوض .

○ أهمية الإعداد الجيد .

○ مراحل للتفاوض وجهًا لوجه .

○ مراجعة عملية التفاوض .



○ أساليب وضع البدائل الإستراتيجية.

○ تحديد العرض الآخر.

○ خلق التزام دائم بالاتفاق.

□ تطبيقات عملية.