

دييل

تقنيات التفاوض التطبيقية



"في الحياة كما في العمل، لن تحصل على ما تستحقه ، بل ستحصل على ما تتفاوض عليه."

الكاتب تشيستر كراس

مقدمة

يعتبر التفاوض من أهم مظاهر السلوك الإنساني التي يحتاجها الأفراد والجماعات في حياتهم اليومية ، والعملية التفاوضية عملية مستمرة في جميع المجالات ، يحتاجها الشخص مهما كانت طبيعة عمله أو رغباته ، كما أنها تحتاج إلى مهارات خاصة تمكن الفرد من الحصول على ما يرغب به بطريقة سهلة وميسرة ، وتحقيق المكاسب ومن خلال هذا البرنامج نتعرف على ماهية التفاوض وعملياته بشكل مفصل ، كما ستتعلم معنا أهم المهارات المتعلقة بعملية التفاوض بشكل عام.

ويستخدم التفاوض في شتى التعاملات اليومية مثل:

- تحقيق الأهداف و التطور. 🚀
- حل المشكلات. 🚀
- التسوية الخلافات. 🚀
- النواصل وبناء العلاقات. 🚀
- البيع. 🚀
- الاقناع. 🚀



التفاوض اسرع طرق الكسب



٩.٦٨ ضعف عائد الاستثمار
خلال أول ٣ أشهر من التدريب
على التفاوض

Scotwork



٥٧% من الأشخاص الذين اعتقدوا
أنهم كانوا حازمين في المفاوضات
كانوا ينظر إليهم على أنهم أقل ثقة
وحزم مما كانوا يعتقدون

التفاوض يعطي ٩٥% زيادة الأداء

Scotwork



يمكن الحصول على ٤٢% من القيمة
الإضافية في الصفقة عندما يتم
التخلي عن ألعاب المجموع الصفري
(طريقة ربحي يعني خسارتك)

DK

يقدر أن ٨٠% من النزاعات
التجارية قد تم حلها من خلال
الوساطة

DK



٣٠% من سلوك المساومة يتأثر
بسلوك الآخرين ، وليس المصلحة
الذاتية

DK

٣٠% من سلوك المساومة يتأثر
بسلوك الآخرين ، وليس المصلحة
الذاتية

DK



أهداف البرنامج

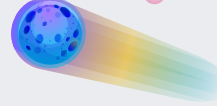
فهم عملية التفاوض.



التعرف على كيفية التعامل (الرد) مع التقنيات في لو تم تطبيقها علينا.



فهم شخصيات المفاوضين الناجحين.



إتقان التقنيات التي تطبق في بداية ووسط ونهاية العملية التفاوضية.



فهم مبادئ التفاوض الرئيسية.



فهم تقنيات التفاوض الغير أخلاقية وطرق حماية نفسنا منها.



إتقان تحليل التفاوض و معرفة الدوافع التفاوضية التي تجعلك تقود العملية التفاوضية.



القدرة على التغلب على التحديات الصعبة في التفاوض.



تعلم الطرق التي تقويك في العملية التفاوضية.



محتويات البرنامج

مقدمة عن التفاوض. ★

٦ تقنيات تطبق في بداية التفاوض. ❤️

٥ تقنيات تطبق في نهاية التفاوض. 🗨️

٧ تقنيات تطبق في وسط التفاوض. 🗨️

٨ مبادئ مربحة في التفاوض. 🗨️

٩ تحديات صعبة في التفاوض وكيفية التعامل معها. ★

٧ تقنيات غير أخلاقية في التفاوض و كيف تحمي نفسك منها. 🗨️

فهم شخصيات المفاوضين الناجحين. 👍

١٠ أمور تجعل سلطتك أعلى في العملية التفاوضية. 👍

قيادة العملية التفاوضية من خلال معرفة الدواع الـ ٦ للتفاوض. ★

البرنامج مكون من ٥ أيام ويمكنكم تصميم البرنامج الخاص بكم حسب التحديات والطموح الخاص بكم. يمكنكم الاستفادة من مستشارينا لمساعدتكم على تفصيل برنامج يضمن لكم أعلى عائد ممكن من التدريب.

منهجية التدريب



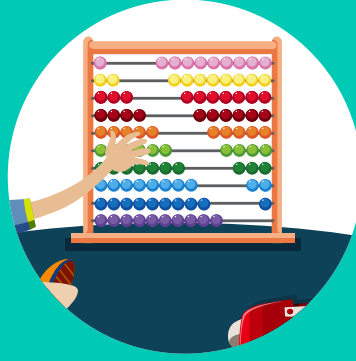
مجموعات النقاش



العروض التقديمية



أفلام التدريب



العاب تدريبية



التمارين العملية



تمارين تمثيل الأدوار



تسجيل التمارين
بالفيديو وتحليلها



من افضل المدربين ممتاز جدا
في طريقة توصل الفكرة
وفي ربط المعلومات اشكره
جدا من افضل المدربين
وأتمنى حضور دورة أخرى لديه

عماد بن محمد طاهر هليبي



بصراحة أفضل
مدرب مر علي،
وأشكره جزيل الشكر

عبدالمحسن
عبدالعزیز الفراج





مقدم البرنامج: منير عبدالله

التعليم

ماجستير علم النفس الإيجابي
من جامعة باكينجهامشير في بريطانيا.



تفصيل البرنامج

تم اختبار النظريات والمفاهيم والتأكد من ملائمتها
لبينتنا الخليجية.

منهجية التدريب

منهجية التعلم بالتجريب
تمارين منتقاة بعناية لتناسب مع المشاركين

الخبرة والشهادات

أكثر من ٢٠ سنة في مجال التدريب.
مدرب مدربين من عدة جهات.
ميسر معتمد لاستخدام ألعاب التدريب من ليجو
وشركة Mta.
كوتش من مارس فينوس كوتشينج.
مشارك معتمد لبرامج بول إيكمان.
نفذ عدة مشاريع في قطاعات متنوعة.

عضويات





AL-MUNEER^{HRD}
“Different is Better than Better”

Contact Us:

+973 36 00 44 22

info@al-muneer.com

www.al-muneer.com

@almuneerhrd

