



مؤتمر:
مهارات الاتصال والتفاوض المتقدمة

2025 - 31 يوليو - 27
اسطنبول (تركيا)
DoubleTree by Hilton Istanbul

مهارات الاتصال والتفاوض المتقدمة

رمز المؤتمر: CO12495 تاريخ الإنعقاد: 27 - 31 يوليو 2025 دولة الإنعقاد: اسطنبول (تركيا) -
رسوم Istanbul Hilton by DoubleTree (رسوم Euro 6000 للاشتراك)

مقدمة عامة عن الدورة

تركز هذه الدورة التدريبية العملية على مهارات الاتصال وفنون التفاوض. من خلال دراسة طرق التواصل اللفظي وغير اللفظي، سيمكن المشاركون من التواصل بشكل فعال. وستتعلم لماذا في بعض الأحيان يساء فهم ما تقوله وكيفية ضمان أن يفهم تواصلك مع الآخرين بشكل صحيح في المستقبل. كما ستتعلم أيضاً كيفية التعامل بشكل فعال مع الآخرين من خلال الاستماع بنشاط والوعي التام لغة الجسد إن هذه الدورة التدريبية ستساعد على فهم معنى التفاوض وكم مرة تقوم بالتفاوض بصورة تلقائية. سوف تتقن كيفية التخطيط للمفاوضات وما هي أفضل الممارسات للتعامل مع أصعب وأقدر المفاوضين ووضع إستراتيجيات لتكون أكثر فعالية في المفاوضات وستتعلم متى تنسحب من المفاوضات التي لن تؤدي إلى النتائج المرجوة. تقدم هذه الدورة التدريبية المكثف حالات عملية وغيرها من تمارين لعب الأدوار والتي تطور قدرة المشاركون على كيفية التفاوض بغض النظر عن مستوى مهاراتهم التفاوضية. مهارات الاتصال والتفاوض المتقدمة

سوف تتمكن من خلال الدورة التدريبية من ما يلي:

- عملية التواصل الداخلي
- مهارات الاستماع وطرح الأسئلة
- كيفية التواصل بشكل لا شفهي
- عملية التفاوض والتخطيط
- التعامل مع أصعب المفاوضين صعيبي المراس
- الورش العملية
- كيفية استخدام مخطط التفاوض
- التقييم الذاتي بعد التفاوض
- خطة وإجراء مفاوضات تقنية وغير تقنية
- كيف تكون تقنياً بصورة كبيرة
- التعامل مع المفاوضين صعيبي المراس
- «أفضل الممارسات» عند التحضير لأية مفاوضات

المحتوى العلمي للمؤتمر

الوحدة الأولى

- مهارات الاتصال
- الاتصال ما بين الأشخاص
- دورك في ضمان طرق التواصل الواضحة بين أعضاء الفريق
- كيفية حدوث خلل في تواصل الفريق وكيفية اصلاحه

الوحدة الثانية

- مهارات الاتصال غير اللفظية
- تعلم كيفية قراءة الإشارات غير اللفظية للآخرين
- البحث عن القرائن والمعاني الخفية
- الإشارات غير اللفظية الدولية التي قد تواجهها

الوحدة الثالثة

- الاتصال بين الأشخاص
- الاتصال غير الشفهي ولغة الجسد - استخدامها لتعزيز وضعك
- استخدام صوتك لصالحك - النبرة ، والسرعة ، والأسلوب
- تقديم العرض الشخصية - إحداث التأثير الصحيح
- اكتشاف معوقات الاتصال الفعال والتغلب عليها

الوحدة الرابعة

- الاتصال الإيجابي وإل姣ازم
- أن تقول «نعم» وأنت تعلم أنك يجب أن تقول «لا»
- التعبير عن آرائك بأسلوب مباشر وفعال
- المشاركة في الاجتماعات وكسب تعاون الآخرين
- استخدام اللغة الإيجابية الفعالة

الوحدة الخامسة

- الاتصال المقنع والمؤثر
- التعبير عن آرائك ، وأفكارك ، وطلباتك بشقة
- الاتصال المقنع - كسب موافقة الآخرين
- التأكد من أن اتصالك واضح ، ومحدد ، وسهل الفهم
- فهم واكتساب مهارة إنصات أكثر حيوية وفعالية
- تعزيز مهارات الاستجواب لديك

الوحدة السادسة

- المواقف الصعبة - التواصل الملئ بالثقة
- خلق انطباع إيجابي
- توصيل الرسائل الصعبة أو الحساسة
- كسب تعاون الآخرين وتهيئة الخلافات

الوحدة السابعة

- الاستماع ومهارات التساؤل.
- الفرق بين السمع والاستماع
- تعلم مهارات الاستماع الفعال
- مناقشة العوائق التي تحول دون الاستماع الفعال
- كيف ومتى تستمع بشكل فعال

الوحدة الثامنة

- إستراتيجيات التفاوض
- كيف ومتى تتفاوض
- المفاوضات المرتجلة ، غير الرسمية والرسمية
- الاختلافات الثقافية في المفاوضات
- السيطرة على عواطفك
- الأنماط الفردية في التفاوض

الوحدة التاسعة

- تخطيط التفاوض
- كيف تخطط لأي نوع من التفاوض
- ماذا لو كان لديك 5 دقائق فقط؟
- إنجاز التفاوض من البداية وحتى النهاية

الوحدة العاشرة

- التعامل مع العاضبين وحالات النزاع
- ماذا الذي يجب أن تفعله وتجنبه
- التعامل مع المتدمرين
- كيفية السيطرة على نفسك في أوقات النزاع
- معالجة حالات النزاع في التفاوض

الوحدة الحادية عشر

- التعامل مع المفاوضين صعيدي المراس
- تحديد أنواع المفاوضين صعيدي المراس
- كيفية الحفاظ على الهدوء
- خطة للتعامل مع أي مفاوض «صعب المراس»

الوحدة الثانية عشر

- إستراتيجيات وتقنيات التفاوض
- الحيل الشائعة التي يتبعها الأشخاص
- مكافحة الحيل
- إدارة فريقك في عملية التفاوض

الوحدة الثالثة عشر

- حالات المآزر والجمود ورش عمل
- عملية التصعيد لتحديد وفهم حالات المآزر والجمود الماضية