



مؤتمر:
مهارات الاتصال والتفاوض المتقدمة

9 - 13 نوفمبر 2026
مانشستر

مهارات الأتصال والتفاوض المتقدمة

رمز المؤتمر: CO12495 تاريخ الإنعقاد: 9 - 13 نوفمبر 2026 دولة الإنعقاد: مانشستر - رسوم الإشتراك: Euro 6500

مقدمة المؤتمر

يهدف مؤتمر "مهارات الأتصال والتفاوض المتقدمة" إلى تمكين المشاركين من رفع مستوى مهاراتهم في الأتصال الفعّال وإدارة التفاوض بنجاح في البيئات العملية المختلفة.

يركز المؤتمر على استراتيجيات الأتصال الذكي، إدارة الحوار، بناء العلاقات المؤثرة، وتطبيق تقنيات التفاوض المتقدمة لتحقيق نتائج إيجابية في السياقات المهنية والشخصية. كما يتيح للمشاركين تجربة عملية من خلال جلسات تفاعلية وتمارين عملية، لتعزيز قدراتهم على الأتفاعل، الإقناع، وحل النزاعات بطرق فعّالة.

أهداف المؤتمر

بنهاية المؤتمر، سيتمكن المشاركون من:

1. فهم أساسيات الأتصال الفعّال وأنماط الأتصال المختلفة.
2. اكتساب مهارات التفاوض المتقدمة لتحقيق نتائج استراتيجية.
3. تطبيق تقنيات الإقناع وفن الأتصال مع الأطراف الصعبة.
4. إدارة النزاعات وحل المشكلات بطريقة عملية.
5. تعزيز القدرة على بناء علاقات مهنية وشخصية قوية.
6. تطوير مهارات الأتصال الفعّال واستخدام لغة الجسد بذكاء.
7. تصميم استراتيجيات تفاوض مرنة تتوافق مع متطلبات العمل المتغيرة.

الكفاءات المكتسبة

- الأتحدث بوضوح وثقة في مختلف المواقف المهنية.
- تطبيق تقنيات الإقناع والتأثير على الآخرين.
- إدارة الحوار والنزاعات بفعالية.
- الأتعرف على أساليب التفاوض الاستراتيجية وحل المشكلات.
- استخدام لغة الجسد والأتصال غير اللفظي لتعزير التأثير.
- بناء علاقات عمل قوية ومستدامة.
- الأتخاذ القرارات التفاوضية بشكل رشيد وفعّال.

الفئة المستهدفة

- المدراء التنفيذيون والمسؤولون عن فرق العمل.
- موظفو الموارد البشرية وإدارات الأتدريب والأتطوير.
- الأتخصصون في العلاقات العامة وإدارة العملاء.
- كل من يسعى لتعزير قدراته في مهارات الأتصال والتفاوض في القطاعين العام والخاص.

محاوِر المؤتمر

اليوم الأول: أساسيات الاتصال الفعّال

- تعريف الاتصال وأنواعه وأنماط المرسل والمستقبل.
- عناصر الاتصال الناجح.
- أساليب الاستماع الفعّال.
- فهم التواصل اللفظي وغير اللفظي.
- استخدام لغة الجسد للتأثير وبناء الثقة.

اليوم الثاني: مهارات التفاوض الأساسية والمتقدمة

- تعريف التفاوض وأهميته في بيئة العمل.
- مراحل التفاوض وأدواته.
- تحديد الأهداف والاستراتيجيات التفاوضية.
- التعامل مع الأطراف المختلفة وتحليل أساليبهم.
- إعداد خطة تفاوضية ناجحة.

اليوم الثالث: تقنيات الإقناع والتأثير

- استراتيجيات الإقناع وفن التأثير على الآخرين.
- التعامل مع الأشخاص الصعبيين أو المواقف المتوترة.
- استخدام الحقائق والأدلة لدعم حججك.
- بناء الثقة والمصادقية أثناء التفاوض.
- تمارين عملية على تقنيات الإقناع.

اليوم الرابع: إدارة النزاعات وحل المشكلات

- تحليل النزاعات وأسبابها.
- أساليب إدارة الصراع بذكاء وفعالية.
- استراتيجيات حل المشكلات أثناء التفاوض.
- التوصل إلى حلول مبتكرة وملتف علىها.
- دراسة حالات عملية وتمرين تفاعلية.

اليوم الخامس: التفاوض الاستراتيجي وتطبيقات عملية

- صياغة استراتيجيات تفاوض مرنة وفعالة.
- التعامل مع المفاوضات متعددة الأطراف.
- استخدام أساليب المقايضة والتنازلات المدروسة.
- التقييم الذاتي وتحسين الأداء التفاوضي.
- ورشة عمل تطبيقية تغطي جميع المحاور السابقة.
- ختام المؤتمر وتقديم توصيات عملية لتعزيز مهارات الاتصال والتفاوض.