



مؤتمراً:

مهارات الأتصال والتفاوض المتقدمة

1 - 5 نوفمبر 2026

اسطنبول (تركيا)

DoubleTree by Hilton Istanbul

مهارات الأتصال والتفاوض المتقدمة

رمز المؤتمر: CO12495 تاريخ الإنعقاد: 1 - 5 نوفمبر 2026 دولة الإنعقاد: اسطنبول (تركيا) - Istanbul Hilton by DoubleTree رسوم الإشتراك: Euro 6300

مقدمة المؤتمر

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

يركز المؤتمر على استراتيجيات الأتصال الذكي، إدارة الأحوار، بناء الأتصالات المؤثرة، وتطبيق تقنيات الأتفاوض المتقدمة لأتحقيق نتائج إيجابية في الأسياقات المهنية والشخصية. كما يتيح للمشاركين تجربة عملية من خلال جلسات تفاعلية وتمارين عملية، لأتعزيز قدراتهم على الأتفاعل، الإقناع، وحل الأتزاغات بطرق فعّالة.

أهداف المؤتمر

بنهاية المؤتمر، سيتمكن المشاركون من:

1. فهم أساسيات الأتصال الفعّال وأنماط الأتصال المختلفة.
2. اكتساب مهارات الأتفاوض المتقدمة لأتحقيق نتائج استراتيجية.
3. تطبيق تقنيات الإقناع وفن الأتعامل مع الأطراف الصعبة.
4. إدارة الأتزاغات وحل الأمشكلات بطريقة عملية.
5. أتعزيز القدرة على بناء أتصالات مهنية وشخصية قوية.
6. تطوير مهارات الأتستماع الفعّال وأستخدام لغة الأتسد بذكاء.
7. أتعصيم استراتيجيات أتفاوض مرنة تتوافق مع أمتطلبات العمل الأتغيرة.

الكفاءات المكتسبة

- الأتحدث بوضوح وثقة في أختلف الأواقف المهنية.
- تطبيق تقنيات الإقناع والأتأثير على الأخرين.
- إدارة الأحوار والأتزاغات بفعالية.
- الأتعرف على أساليب الأتفاوض الأستراتيجي وحل الأمشكلات.
- أستخدم لغة الأتسد والأتواصل غير اللفظي لأتعزيز الأتأثير.
- بناء أتصالات عمل قوية ومستمدة.
- أاتخاذ الأقرارات الأتفاوضية بشكل رشيد وفعّال.

الفئة المستهدفة

- الأمدراء الأتنفيذيون والمسؤولون عن فرق العمل.
- موظفو الأموارد البشرية وإدارات الأتدريب والأتطوير.
- الأمتخصصون في الأتصالات العامة وإدارة العملاء.
- كل من يسعى لأتعزيز قدراته في مهارات الأتصال والأتفاوض في الأقطاعين العام والأخاص.

محاوِر المؤتمِر

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 الصعيبين 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 ومنتفِق عليها.
- 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.