Global Horizon
TRAINING CENTER

مؤتمر:
مهارات الأتصال والتفاوض المتقدمة

22 - 26 يونيو 2026
طرابزون (تركيا)

مهارات الأتصال والتفاوض المتقدمة

رمز المؤتمر: CO12495 **تاريخ الإنعقاد:** 22 - 26 يونيو 2026 **دولة الإنعقاد:** طرابزون (تركيا) - **رسوم الإشتراك:** 6600 Euro

مقدمة المؤتمر

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

يركز المؤتمر على استراتيجيات الاتصال 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 التفاعل، الإقناع، وحل النزاعات بطرق فعّالة.

أهداف المؤتمر

بنهاية المؤتمر، سيتمكن المشاركون من:

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

الكفاءات المكتسبة

- التحدث بوضوح وثقة في مختلف المواقف المهنية.
- تطبيق تقنيات الإقناع والتأثير على الآخرين.
- إدارة الحوار والنزاعات بفعالية.
- التعرف على أساليب التفاوض الاستراتيجي وحل المشكلات.
- استخدام لغة الجسد والتواصل غير اللفظي لتعزيز التأثير.
- بناء علاقات عمل قوية ومستدامة.
- اتخاذ القرارات التفاوضية بشكل رشيد وفعّال.

الفئة المستهدفة

- المدراء التنفيذيون والمسؤولون عن فرق العمل.
- موظفو الموارد البشرية وإدارات التدريب والتطوير.
- المتخصصون في العلاقات العامة وإدارة العملاء.
- كل من يسعى لتعزيز قدراته في مهارات الاتصال والتفاوض في القطاعين العام والخاص.

محاور 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 الصعبين أو المواقف المتوترة.
- استخدام الحقائق والأدلة لدعم حججك.
- بناء الثقة والمصداقية 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 ومتفق عليها.
- دراسة حالات عملية وتمارين 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.