Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:

استيراتيجيات التفاوض الناجح

22 - 26 نوفمبر 2026

اسطنبول (تركيا)

DoubleTree by Hilton Istanbul

استيراتيجيات التفاوض الناجح

رمز الدورة: LS12754 تاريخ الإنعقاد: 22 - 26 نوفمبر 2026 دولة الإنعقاد: اسطنبول (تركيا) - Istanbul Hilton by DoubleTree رسوم الإشتراك: 5775 Euro

مقدمة

في عالم اليوم المعقد والمتغير باستمرار، يُعتبر التفاوض مهارة حيوية للنجاح في معظم المجالات الشخصية والمهنية. سواء كنت تتفاوض لتحقيق صفقات تجارية مربحة، أو لحل النزاعات بشكل فعال، أو لتحقيق أهداف شخصية، يجب أن تكون ملمًا باستراتيجيات التفاوض الناجحة. تمثل هذه الدورة التدريبية فرصة لاكتساب المعرفة والمهارات اللازمة لتحقيق نجاح في عمليات التفاوض.

أهداف البرنامج

هدف هذه الدورة هو تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات التي تساعدهم على تحقيق التفاوض الناجح في مجموعة متنوعة من السياقات. وتشمل الأهداف الرئيسية:

- فهم مفهوم التفاوض وأهميته في الحياة اليومية والعملية.
- تطوير القدرة على تحليل الوضع واستشراف الفرص والتحديات في عمليات التفاوض.
- تعلم استراتيجيات التفاوض الأساسية وكيفية تطبيقها بفعالية.
- تحسين مهارات التواصل والاستماع في سياق التفاوض.
- التعرف على أنماط وتكتيكات التفاوض وكيفية التعامل معها.
- التعرف على أفضل الممارسات لإدارة الضغط وحل النزاعات خلال التفاوض.
- القدرة على التفاوض عبر الحدود الثقافية والتكنولوجية.

الجمهور المستهدف:

هذه الدورة التدريبية موجهة لفئة واسعة من المشاركين، بما في ذلك:

- المديرين والقادة الذين يتعاملون مع عمليات التفاوض داخل وخارج المؤسسات.
- المحامين والمستشارين القانونيين الذين يتعاملون مع عمليات التسوية وحل النزاعات.
- المشروعين ورياديي الأعمال الذين يبحثون عن دعم في تفاوض الصفقات والشراكات.
- المحترفين في مجالات العلاقات الدولية والتجارة الدولية الذين يتعاملون مع تفاوض المعاهدات والاتفاقيات.
- الأفراد الذين يسعون لتطوير مهارات التفاوض الشخصية في حياتهم اليومية.

المحاور العامه

اليوم الاول: مقدمة في التفاوض

- ما هو التفاوض ولماذا يهم؟
- عناصر نجاح التفاوض.
- أنماط التفاوض وأنماط الشخصيات.

اليوم الثاني: تحليل الوضع والاستعداد للتفاوض

- تحليل الوضع وفهم الأطراف المعنية.
- تحديد أهداف واضحة.
- دراسة حالة وتقييم المخاطر.

اليوم الثالث: تطبيق استراتيجيات التفاوض

- الاستراتيجيات الأساسية للتفاوض.
- التفاوض بنجاح عبر الحدود الثقافية.
- التعامل مع التكتيكات والتلاعب.

اليوم الرابع: تحسين مهارات التفاوض الشخصية

- تعزيز مهارات التواصل.
- إدارة الضغوط وحل النزاعات.
- استخدام التكنولوجيا في التفاوض.

اليوم الخامس: التمرين العملي وتقييم الأداء

- محاكاة تفاوض حقيقية.
- تقديم تقييم شخصي وتقييم الأداء.