



دورة:
التفاوض الاحترافي والإقناع والتأثير والعرض التنفيذي

19 - 21 أكتوبر 2026
لندن (المملكة المتحدة)

التفاوض الاحترافي والإقناع والتأثير والعرض التنفيذي

رمز الدورة: RR13506 تاريخ الإنعقاد: 19 - 21 أكتوبر 2026 دولة الإنعقاد: لندن (المملكة المتحدة) - رسوم الإشتراك: Euro

المقدمة

في بيئة العمل الحديثة، لم تعد المعرفة وحدها كافية لتحقيق النجاح، بل أصبحت مهارات التأثير والتواصل الفعّال والتفاوض الاحترافي من أهم عوامل النجاح القيادي والمؤسسي. وتُعد القدرة على الإقناع، والتفاوض، والعرض التنفيذي من المهارات الأساسية التي تمكن الأفراد من بناء علاقات مهنية قوية، وإدارة المفاوضات بكفاءة، والتأثير في صنع القرار، وتحقيق الأهداف المؤسسية بفاعلية.

صُمم هذا البرنامج التدريبي من قبل **Global Horizon Training Center** لتطوير القدرات العملية للمشاركين في مجالات التفاوض الاحترافي، والإقناع، والتأثير الاستراتيجي، والعرض التنفيذي، من خلال تطبيق أفضل الممارسات العالمية، واستخدام التمارين العملية، والمحاكاة، ودراسات الحالة التي تساعد على تحويل المعرفة إلى أداء احترافي داخل بيئة العمل.

أهداف البرنامج

بنهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق المبادئ والأساليب الحديثة للتفاوض الاحترافي.
- استخدام تقنيات الإقناع والتأثير لتحقيق نتائج إيجابية.
- بناء استراتيجيات تفاوض فعالة في مختلف بيئات العمل.
- التعامل مع الاعتراضات والمواقف التفاوضية الصعبة باحترافية.
- تقديم عروض تنفيذية مؤثرة تدعم اتخاذ القرار.
- توظيف الذكاء العاطفي والتواصل الفعال في التفاوض والعرض.

منهجية التدريب

يعتمد البرنامج على:

- المحاضرات التفاعلية.
- ورش العمل التطبيقية.
- دراسات الحالة.
- تمثيل الأدوار Play Role.
- المحاكاة العملية.
- المناقشات الجماعية.
- التقييمات والتغذية الراجعة.

الفئة المستهدفة

- المدراء والقادة التنفيذيون.
- مسؤولو المبيعات والتسويق.

- مسؤولو العلاقات العامة والاتصال المؤسسي.
- العاملون في التفاوض مع العملاء أو الموردين.
- المستشارون ورواد الأعمال.
- جميع الراغبين في تطوير مهاراتهم في التفاوض والتأثير والعرض التنفيذي.

الأثر المؤسسي

يسهم البرنامج في:

- رفع كفاءة التفاوض داخل المؤسسة.
- تحسين نتائج المفاوضات مع العملاء والشركاء والموردين.
- تعزيز القدرة على الإقناع والتأثير في مختلف المستويات الإدارية.
- تطوير مهارات العرض التنفيذي أمام الإدارة والعملاء.
- دعم اتخاذ القرار وبناء علاقات مهنية فعالة.
- زيادة فرص نجاح المبادرات والصفقات التجارية.

المحاور التدريبية

اليوم الأول: التفاوض الاحترافي والإقناع الفعّال

- مفهوم التفاوض وأهميته في بيئة الأعمال.
- مراحل العملية التفاوضية.
- أنماط واستراتيجيات التفاوض.
- الاستعداد للتفاوض وجمع المعلومات.
- مفهوم **BATNA** و **ZOPA**.
- تحليل أصحاب المصلحة Analysis Stakeholder.
- مفهوم الإقناع وعلم نفس التأثير.
- قوانين الإقناع الستة Cialdini.
- أساليب التعامل مع الاعتراضات والمواقف الصعبة.
- **ورشة عمل**: محاكاة عملية لمفاوضات تجارية.

اليوم الثاني: التأثير الاستراتيجي وبناء العلاقات

- الفرق بين الإقناع والتأثير.
- التأثير بدون سلطة Authority Without Influencing.
- الذكاء العاطفي في التفاوض والتأثير.
- بناء الثقة والعلاقات المهنية.
- إدارة أصحاب النفوذ Management Stakeholder.
- استخدام البيانات والأرقام في دعم الحجج.
- مهارات سرد القصص Storytelling في الإقناع.
- استراتيجيات التأثير في صنع القرار.
- **دراسة حالة**: التأثير في بيئات العمل المعقدة.

اليوم الثالث: العرض التنفيذي وتكامل المهارات

- إعداد العروض التنفيذية الاحترافية.
- تصميم محتوى العرض بطريقة مؤثرة.
- استخدام **Storytelling** في العروض التقديمية.
- تبسيط البيانات والرسوم البيانية.

- مهارات الإلقاء ولغة الجسد.
- التعامل مع الأسئلة والاعتراضات أثناء العرض.
- استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي لتحسين العروض.
- **محاكاة شاملة:** تفاوض احترافي وعرض مشروع أمام لجنة تنفيذية.
- التقييم الختامي، التغذية الراجعة، وإعداد خطة تطوير شخصية.