



دورة:
مهارات الاتصال والتفاوض

8 - 12 مارس 2027
سنغافورة

مهارات الاتصال والتفاوض

رمز الدورة: PS10449 تاريخ الإنعقاد: 8 - 12 مارس 2027 دولة الإنعقاد: سنغافورة - رسوم الإشتراك: Euro 6250

مقدمة :

تركز هذه الدورة التدريبية العملية على مهارات الاتصال وفنون التفاوض. من خلال دراسة طرق التواصل اللفظي وغير اللفظي، سيتمكن المشاركون من التواصل بشكل فعال. وستتعلم لماذا في بعض الأحيان يساء فهم ما تقوله وكيفية ضمان أن يفهم تواصلك مع الآخرين بشكل صحيح في المستقبل. كما ستتعلم أيضا كيفية التعامل بشكل فعال مع الآخرين من خلال الاستماع بنشاط والوعي التام للغة الجسد إن هذه الدورة التدريبية ستساعد على فهم معنى التفاوض وكم مرة تقوم بالتفاوض بصورة تلقائية. سوف تتقن كيفية التخطيط للمفاوضات وما هي أفضل الممارسات للتعامل مع أصعب وأقدر المفاوضين ووضع استراتيجيات لتكون أكثر فعالية في المفاوضات وستتعلم متى تنسحب من المفاوضات التي لن تؤدي إلى النتائج المرجوة. تقدم هذه الدورة التدريبية المكثف حالات عملية وغيرها من تمارين لعب الأدوار والتي تطور قدرة المشاركين على كيفية التفاوض بغض النظر عن مستوى مهاراتهم التفاوضية. مهارات الاتصال والتفاوض المتقدمة

أهداف البرنامج :

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- تعزيز فهم المشاركين لأهمية المهارات الاتصالية والتفاوض في النجاح الشخصي والمهني.
- تعليم المشاركين كيفية التواصل بفعالية مع الآخرين بما في ذلك استخدام التواصل اللفظي وغير اللفظي.
- تعزيز مهارات التفاوض لدى المشاركين بما في ذلك تحديد المصالح المشتركة والوصول إلى اتفاقات تفي بالاحتياجات والمتطلبات الخاصة بكل طرف.
- تعليم المشاركين كيفية التعامل مع الصعوبات والتحديات المرتبطة بالاتصال والتفاوض

الكفاءات:

- القدرة على التواصل بوضوح وفعالية.
- القدرة على الاستماع الفعال وفهم احتياجات الآخرين.
- القدرة على التعامل مع الصراعات بطريقة بناءة وحل المشكلات.
- القدرة على التفاوض بنجاح وتحقيق النتائج المرجوة

الجمهور المستهدف:

- المديرون التنفيذيون.
- مديرو المشتريات والعقود.
- مديرو المبيعات ومديري التسويق بالشركات.
- كل فرد يتضمن مجال عمله القيام بعملية التفاوض.

- أي شخص طموح ويرغب في بناء أو تحسين مهارات التفاوض.
- جميع الموظفين في منظمات الأعمال المختلفة.
- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة إلى هذه الدورة .

المحاور العامة للبرنامج :

اليوم الأول:

- مقدمة لمهارات الاتصال والتفاوض.
- الفرق بين الاتصال اللفظي وغير اللفظي.
- تحليل الأنماط الاتصالية الشخصية.

اليوم الثاني:

- تقنيات الاتصال اللفظي وغير اللفظي المؤثرة.
- الاستماع الفعال والتفاعل مع الآخرين.
- كيفية التعامل مع المشكلات المرتبطة بالاتصال.

اليوم الثالث:

- مفهوم التفاوض ومراحله.
- تحليل أنماط التفاوض الشخصية.
- كيفية التفاوض بنجاح

اليوم الرابع:

- استخدام القوة الإقناعية في التفاوض.
- تحليل الأساليب الإقناعية المستخدمة في التفاوض.
- كيفية التعامل مع الصعوبات والتحديات المرتبطة بالاستخدام الفعال للقوة الإقناعية.
- كيفية التفاوض بشكل ناجح من خلال الاستخدام الفعال للقوة الإقناعية ودراسة الخيارات المتاحة
- تحليل الخيارات والاستراتيجيات المختلفة للتفاوض.
- تعزيز الثقة في القدرة على التفاوض بنجاح والتعامل مع الضغوط المرتبطة بهذه العملية.
- التعامل مع الصعوبات المرتبطة بتطبيق القوة الإقناعية في بيئة العمل المختلفة

اليوم الخامس:

- تطبيق مهارات الاتصال والتفاوض في سياق العمل.
- التعامل مع التحديات المرتبطة بالتفاوض عبر الحدود الثقافية.
- الاستراتيجيات الفعالة للتفاوض في سياقات الأزمات