

مهارات التفاوض المؤثر

لمحة عامة

التفاوض هو جزء من حياتنا اليومية ، فنحن كل يوم نتفاوض مع كثيرون من الناس مثل عملائنا والموردين وزملائنا في العمل وأفراد أسرتنا، التفاوض هو الطريقة التي يحل بها الناس اختلافاتهم ، وهو ببساطة عملية محاولة الحصول على ما نريد من الشخص الآخر. لسوء الحظ غالباً ما تقتصر العديد من المفاوضات على السعر وحده ، ولكن التركيز على السعر وحده يقلل من القيمة الإجمالية التي يمكن للأطراف المختلفة إنشاؤها في علاقتهم.

ستحصل في هذه الدورة على معرفة وافرة عن عادات المفاوضين الجيدين لتساعدك على بناء مهاراتك الخاصة ، ومن خلال التمارين العديدة خلال الدورة ستتعلم ممارسة تكتيكات عديدة في التفاوض وصقل طريقة تفاوضك الشخصية وتحسين قدرتك على التفاوض بنجاح وفعالية في أي حالة .

المنهجية

تستخدم هذه الدورة مزيجاً من تقنيات التدريب التفاعلية مثل المحاضرات والعرض التقديمية والتمارين التفاعلية والأنشطة الجماعية وتمارين لعب الأدوار.

أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من :

- التمييز بين المفاوضات التكاملية والمفاوضات التوزيعية
- تقييم طرق التفاوض اللينة والمتشددة والمبدئية
- تقييم الأساليب الشخصية للتفاوض
- التمييز بين المراحل الأربع للتفاوض
- تطبيق تكتيكات المفاوضات المختلفة
- اكتشاف الأسلوب الأنسب في حل النزاعات وبناء الثقة
- التخطيط والمشاركة الفعالة مع فريق المفاوضين

الفئات المستهدفة

العدراء ورجال الأعمال والأخصائيون والموظفوون العاملون بالمعيقات ورواد الأعمال وممثلو خدمة العملاء وكل الأشخاص الذين يرغبون بتحسين مهارات التفاوض لديهم ليصبحوا أكثر فعالية في عملهم

الكفاءات المستهدفة

التأثير على الآخرين

بناء العلاقات

بناء الثقة

بناء التوافق والتعاون

التواصل اللفظي وغير اللفظي

إدارة النزاع

مقدمة في المهارات الأساسية للتفاوض

أشكال التفاوض المختلفة

لماذا نحتاج إلى التفاوض

فلسفات التفاوض

التفاوض التوزيعي

التفاوض التكاملبي

التفاوض التكاملبي مقابل التفاوض التوزيعي

نتائج التفاوض

سلوكيات التفاوض

المساومة المرنة والمساومة الصلبة

مساومة التعامل بالمثل

التفاوض المبدئي

الإقناع مقابل التفاوض

التفاوض والأنمط الشخصية
صفات المفاوض الجيد
أساليب التفاوض
استخدام أداة تحليل الشخصية Di SC في تحليل الأنماط الشخصية
ميزايا تحليل Di SC
سمات الشخصية (التسليطية/ المؤثرة/ المتنزنة/ الوج다ينية)
التواصل الفعال مع الشخصية (التسليطية/ المؤثرة/ المتنزنة/ الوجداينية)
ملخص الأنماط السلوكية

أساسيات التفاوض
المراحل الأربع للتفاوض
التحفيظ/ التحضير
المناقشة/ الملاحظة
العرض/ المساومة
الختام/ الاتفاق/ عدم الاتفاق
مراجعة وتدقيق التفاوض: النصائح والمحاذير
متى تنسب من التفاوض
أفضل البدائل للتفاوض حول الاتفاقيات (BATNA)

التحفيظ والتحضير للمفاوضات وتحليل عناصر القوة
المبادئ السبعة الأساسية في عملية التفاوض
المصالح / الخيارات / البدائل
العدل والمعايير
التواصل / الالتزامات / العلاقات
تقييم عناصر القوة
ترجيح ميزان القوة

استراتيجيات وتقنيات التفاوض وبناء الثقة

تقنيات التفاوض الثلاثة عشر

الأخطاء التي يجب تجنبها عند التفاوض

التعامل مع المفاوضين الصعبين

بناء الثقة

تصنيف السلوكيات العشر لبناء الثقة في المفاوضات