

التفاوض والأقناع

اليوم الأول: أساسيات التفاوض

المحاور:

مفهوم التفاوض وأهميته في الحياة العملية

أنواع التفاوض: التفاوض التنافسي والتفاوض التعاوني

مراحل عملية التفاوض

تحديد الأهداف وتحليل الأطراف المعنية

سمات المفاوض الناجح

اليوم الثاني: مهارات التواصل والإقناع

المحاور:

مهارات الاستماع الفعال

التواصل اللفظي وغير اللفظي في التفاوض

تقنيات الإقناع والتأثير

بناء الثقة والعلاقة مع الطرف الآخر

التعامل مع الاعتراضات والمعانعات

المحاور:

إعداد خطة التفاوض وتحليل البديل(BATNA)

استخدام التكتيكات والاستراتيجيات المختلفة

إدارة الوقت وضغوط التفاوض

التعامل مع المواقف الصعبة والصراعات

تطبيقات عملية وتمارين محاكاة

اليوم الرابع: التفاوض في بيئات متعددة الثقافات

المحاور:

فهم تأثير الثقافة على عملية التفاوض

الفرقة الثقافية وأساليب التعامل معها

التفاوض عبر الفرق الدولية والمتنوعة الثقافات

بناء تفاهم مشترك وحلول وسط

دراسات حالة وتمارين عملية

اليوم الخامس: التقييم والتطوير المستمر

المحاور:

مراجعة تجارب التفاوض الشخصية

تقنيات تحسين الأداء والتعلم المستمر

إعداد خطة تطوير مهارات التفاوض والإقناع

ورشة عمل نهائية: محاكاة جلسة تفاوض كاملة

تقييم المشاركين ومنح الشهادات