

تفاوض لتربح

الفئة المستهدفة

المسؤولون عن التفاوض من اجل اتمام الاتفاقات لمنظماتهم على أفضل وجه ممكن.

أهداف البرنامج

في نهاية هذه الدورة التدريبية سيكون كل متدرب قادرا على:

- معرفه متى تتفاوض ومتي لا تتفاوض.
- وضع خطة فعالة ، واستراتيجية لأية مفاوضات
- التعرف علي السلوك الذى عليك ان تتخذه في كل مرحلة من مراحل التفاوض.
- التعديل من اسلوب اتصالك لتحقيق النتائج المرجوه.
- النجاح في تطبيق مبادئ الإقناع لأية وضع من المفاوضات.
- التفاوض الفعال اما وجها لوجه، عن طريق الهاتف أو عن طريق البريد الالكتروني وغيرها من وسائل الإتصال

محتويات البرنامج

ما هو التفاوض؟

- المفاهيم الأساسية للتفاوض.
- ما هي الاشياء القابلة للتفاوض في الأوضاع التجارية المعتادة.
- تحديد نهج التفاوض

مراحل التفاوض

- التعرف على المراحل الست للتفاوض.
- استخدام السلوكيات الملائمة في كل مرحلة من المراحل.
- تحديد التأثيرات على عملية التفاوض.

تخطيطك للتفاوض

- خطة تفاوض.
- تحديد نطاق التسوية.
- تطبيق إطار التخطيط في ممارسه التفاوض.

الإقناع

- تطبيق عملية الإقناع
- استخدام الإطار /عملية إعادة انشاء اطار لفهم الطرف الآخر .
- دراسة المناهج الممكنة لاستخدامها في حالة وجود مواجهه.
- استخدام مهارات الاستماع في عملية التفاوض.

الاتصالات

- وصف خصائص الأنماط المزدوجة وتأثيرها على المفاوضات.
- تكييف الاسلوب لتعظيم نتائج المفاوضات.
- تحديد لماذا تبعد المفاوضات عن مسارها و كيفية تجنب اخطاء التفاوض.

صياغة استراتيجية التفاوض الخاصة بك

- التخطيط لاستراتيجيه لتطبيق مفاوضاتكم.
- وصف عملية تحديد المشكلة أو المسألة محل التفاوض.
- تحديد الخطوات والأساليب لاختيار اسلوب الاتصال المناسب.
- وضع وتطبيق استراتيجية لمحاكاة المفاوضات التجارية.

خطة العمل

- تطبيق ما قمت بالاستفادة منه للتخطيط للتفاوض من جديد على وظيفة.

هذه الشهادة تتطلب حضور لا يقل عن 90 ٪ من مجموع المحاضرات.

المادة العلمية: مذكرات باللغة الانجليزية

المدة : 18 ساعة