

إتقان التفاوض للقادة الكبار

المنامة - البحرين

20 - Jun 2027 - 24 - Jun 2027

\$5,800

GENTEX[®]
TRAINING CENTER



المقدمة

إتقان مهارات التفاوض أمر بالغ الأهمية للقادة الذين يتعين عليهم اتخاذ قرارات استراتيجية، وحل النزاعات، وتعزيز التعاون. لا يقتصر التفاوض الفعال على المساومة فقط، بل يتطلب فهماً عميقاً لعلم النفس، والاستراتيجية، والتواصل.

يقدم مركز جنتكس للتدريب دورة إتقان التفاوض للقادة الكبار، المصممة لتزويد المشاركين بالأدوات والتقنيات اللازمة لتحقيق نتائج تفاوض ناجحة. يركز هذا البرنامج المكثف الذي يمتد لخمسة أيام على التطبيقات العملية، مما يمكن المشاركين من تعزيز قدراتهم التفاوضية بثقة.

أهداف دورة إتقان التفاوض للقادة الكبار

- تطوير نهج استراتيجي للتفاوض يجمع بين الحزم والتعاون.
- تحليل وفهم أنماط التفاوض المختلفة لتعزيز النتائج.
- تقوية مهارات التواصل والإقناع للتأثير الإيجابي على الأطراف المعنية.
- إتقان تقنيات حل النزاعات وتجاوز العقبات.
- تعزيز القدرة على التفاوض تحت الضغط بثقة واحترافية.
- فهم العوامل الثقافية والنفسية المؤثرة في التفاوض.
- تطبيق المبادئ الأخلاقية وأفضل الممارسات في المواقف التفاوضية.
- بناء علاقات طويلة الأمد من خلال استراتيجيات تفاوض قائمة على الثقة.



منهجية الدورة

- محاضرات تفاعلية ونقاشات يقودها خبراء.
- دراسات حالة وتمارين محاكاة واقعية.
- أنشطة جماعية لمحاكاة سيناريوهات تفاوضية حقيقية.
- تطبيقات عملية من خلال تمارين تفاوض منظمة.
- توجيه فردي وتغذية راجعة لتعزيز المهارات.

الفئات المستهدفة

- كبار المسؤولين التنفيذيين وقادة الأعمال.
- المديرين المسؤولين عن اتخاذ القرارات الاستراتيجية.
- المحترفين المشاركين في المفاوضات رفيعة المستوى.
- قادة الفرق الراغبين في تحسين مهارات التفاوض لديهم.
- المسؤولين الحكوميين وصناع السياسات.
- رواد الأعمال وأصحاب الأعمال الذين يتعاملون مع العقود والشراكات.

محتوى دورة إتقان التفاوض للقادة الكبار



اليوم الأول: أساسيات التفاوض الفعّال

- مبادئ التفاوض الأساسية
- تحديد أنماط التفاوض المختلفة وتأثيرها
- تطوير عقلية استراتيجية لتحقيق النجاح في التفاوض
- مهارات التواصل الأساسية للمفاوضين
- دور الذكاء العاطفي في التفاوض

اليوم الثاني: استراتيجيات التفاوض المتقدمة

- التخطيط الاستراتيجي للمفاوضات المعقدة
- تقنيات التأثير والإقناع
- إدارة ديناميكيات القوة في المفاوضات
- فن طرح الأسئلة والاستماع النشط
- فهم التحيزات المعرفية والتعامل معها

اليوم الثالث: حل النزاعات والتفاوض تحت الضغط

- تحديد مصادر النزاع في المفاوضات
- تقنيات لتهدئة التوتر ومنع التصعيد
- إيجاد أرضية مشتركة وحلول مربحة للطرفين



- التعامل مع المفاوضين الصعبين والتكتيكات العدوانية
- دراسات حالة لمفاوضات ناجحة

اليوم الرابع: التفاوض في السياقات العالمية والرقمية

- الاعتبارات الثقافية في المفاوضات الدولية
- التفاوض الافتراضي: التكيف مع المنصات الرقمية
- إدارة المفاوضات متعددة الأطراف
- الأخلاقيات والنزاهة في المفاوضات عالية المخاطر
- بناء الثقة والعلاقات طويلة الأمد

اليوم الخامس: التطبيق العملي والمحاكاة

- تمارين محاكاة لمفاوضات عملية
- جلسات تغذية راجعة فردية وجماعية
- توجيه شخصي في التفاوض
- وضع خطة عمل شخصية للنجاح التفاوضي
- استنتاجات رئيسية وأفكار ختامية

LEARN BOLD. LEAD BEYOND

GENTEX Training Center LLC | Orlando - FL, USA
Info@gentextraining.com



الخاتمة

بإكمال دورة إتقان التفاوض للقادة الكبار في مركز جنتكس للتدريب، سيكتسب المشاركون المعرفة والمهارات الأساسية لإدارة المفاوضات بفعالية، واتخاذ قرارات استراتيجية، وبناء علاقات قوية تؤدي إلى نتائج ناجحة.

GENTEX[®]
TRAINING CENTER