

إتقان التفاوض

فيينا - النمسا

16 - Nov 2026 - 20 - Nov 2026

\$6,000

GENTEX®
TRAINING CENTER



المقدمة

التفاوض هو مهارة أساسية للنجاح في أي بيئة مهنية. سواء أكان تأمين عقد مربح، أو حل نزاع مع زميل، أو حتى مناقشة زيادة في الراتب، فإن القدرة على التفاوض بفعالية يمكن أن تؤثر بشكل كبير على حياتك المهنية. يزود هذا البرنامج المكثف الذي يستمر خمسة أيام، والذي يقدمه مركز جينتكس للتدريب، المشاركين بالمعرفة والأدوات العملية ليصبحوا مفاوضين ماهرين وواثقين. من خلال ورش العمل التفاعلية وعمليات المحاكاة ودراسات الحالة الواقعية، ستكتسب فهماً أعمق لاستراتيجيات التفاوض والتكتيكات وتقنيات الاتصال، مما يسمح لك بتحقيق نتائج مفيدة للطرفين في سيناريوهات مختلفة.

أهداف دورة إتقان التفاوض:

- إتقان المبادئ الأساسية للتفاوض الفعال وأساليب التفاوض المختلفة.
- تطوير فهم قوي لمراحل عملية التفاوض وكيفية التنقل فيها بشكل استراتيجي.
- تعلم تقنيات إجراء بحث شامل، والتحضير بفعالية، وتحديد أهداف واضحة للتفاوض.
- إتقان مهارات الاستماع النشط، وبناء العلاقة، وتعزيز بيئة التفاوض التعاوني.
- قم بتطوير استراتيجيات لعرض قضيتك بشكل فعال، وتحديد الحلول المربحة للجانبين، والتغلب على العوائق.
- استكشف تقنيات استخدام التواصل غير اللفظي بشكل فعال لتعزيز موقفك التفاوضي.
- تعلم كيفية إدارة العواطف والتنقل في المحادثات الصعبة والتوصل إلى اتفاقيات بثقة.
- قم بتحليل دراسات الحالة الواقعية للتعلم من استراتيجيات التفاوض الناجحة التي يستخدمها الخبراء.



- قم بصياغة خطة عمل شخصية لتنفيذ مهارات التفاوض بشكل فعال في بيئة عملك اليومية.

منهجية الدورة

يستخدم هذا البرنامج التفاعلي نهجاً يركز على المشاركين. فهو يمزج بين محاضرات خبراء التفاوض وورش العمل الجذابة ومحاكاة لعب الأدوار ودراسات الحالة الواقعية والمناقشات الجماعية وفرص التعلم من نظير إلى نظير. ينخرط المشاركون بنشاط في عمليات محاكاة التفاوض، ويمارسون استراتيجيات مختلفة، ويتلقون ردود فعل بناءة، ويصقلون تقنيات التفاوض الخاصة بهم. من خلال التعلم التجريبي، يكتسب المشاركون الأدوات العملية والمعرفة النظرية اللازمة ليصبحوا مفاوضين واثقين وفعالين، ويحققون النجاح في سيناريوهات التفاوض المختلفة.

الفئات المستهدفة

- المهنيون الذين يسعون إلى تعزيز مهاراتهم في التفاوض والتنقل بثقة في أي موقف تفاوضي.
- الأفراد المهتمين بتعلم استراتيجيات بناء العلاقة والاستماع النشط وتعزيز التعاون أثناء المفاوضات.
- أي شخص يسعى إلى تحسين مهارات الاتصال لديه لتقديم المقترحات بشكل فعال وتأمين نتائج إيجابية.
- المهتمون بتطوير نهج استراتيجي للتفاوض، بدءاً من الإعداد وحتى إتمام الصفقة.

محتوى دورة إتقان التفاوض:

اليوم الأول: عقلية التفاوض: فهم الأساسيات



- الكشف عن أهمية التفاوض الفعال وأساليب التفاوض المختلفة
- استكشاف مراحل عملية التفاوض: الإعداد والمناقشة والمفاوضة والاتفاق والمتابعة
- تطوير نهج استراتيجي للتفاوض، وتحديد أهداف واضحة، وفهم ANTAB الخاص بك أفضل بديل لاتفاق متفاوض عليه

اليوم الثاني: بناء العلاقات واستراتيجيات الاتصال

- إتقان تقنيات الاستماع النشط، وبناء العلاقات، وتعزيز البيئة التعاونية
- تطوير مهارات التواصل الفعال، وتقديم المقترحات بوضوح، وصياغة حججك بشكل مقنع
- تعلم تقنيات استخدام التواصل غير اللفظي بشكل فعال لتعزيز موقفك التفاوضي

اليوم الثالث: فن المساومة: استراتيجيات الحلول المربحة للجانبين

- استكشاف تكتيكات واستراتيجيات التفاوض المختلفة للمساومة الفعالة
- إتقان تقنيات تحديد الأرضية المشتركة، وكشف المصالح الأساسية، وإيجاد حلول إبداعية
- تطوير المهارات اللازمة للتغلب على الاعتراضات، والتعامل مع المفاوضين الصعبين، والانسحاب بلطف عند الحاجة



اليوم الرابع: قراءة لغة الجسد : فهم التواصل غير اللفظي والذكاء العاطفي في التفاوض

- استكشاف تأثير الإشارات غير اللفظية في التفاوض وقراءة لغة الجسد بشكل فعال
- تطوير مهارات إدارة عواطفك، والحفاظ على رباطة جأشك تحت الضغط، والتعامل مع الصراع بشكل بناء
- تعلم تقنيات بناء الثقة والحفاظ على الممارسات الأخلاقية طوال عملية التفاوض

اليوم الخامس: تجميع كل شيء معاً: التفاوض بثقة

- تطوير خطة عمل مخصصة لدمج مهارات التفاوض في بيئة عملك اليومية
- استكشاف استراتيجيات الإعداد لسيناريوهات التفاوض المختلفة وتكييف نهجك
- التفكير في التعلم وتحديد فرص النمو المستمر كمفاوض ماهر وواثق

الخاتمة:

من خلال إكمال هذا البرنامج الشامل الذي يقدمه مركز جينتكس للتدريب بنجاح، يكتسب المشاركون المعرفة والمهارات العملية اللازمة ليصبحوا مفاوضين واثقين وفعالين. وسيكونون مجهزين للتنقل في أي موقف تفاوضي بشكل استراتيجي، وبناء علاقات قوية، وتحقيق نتائج متبادلة المنفعة، مما يدفعهم نحو نجاح أكبر في مساعيهم المهنية.