مهارات التفاوض والإقناع الفعالة للقادة

دبي - الإمارات العربية المتحدة

17 - May 2026 - 21 - May 2026

$5,800

GENTEX®
TRAINING CENTER

المقدمة

تعد مهارات التفاوض والإقناع من العناصر الأساسية للقيادة الناجحة، حيث تمكن القادة من التأثير في الآخرين وتحقيق نتائج إيجابية وبناء علاقات قوية ومستدامة. يساعد فهم مبادئ التفاوض والإقناع على التعامل مع المواقف المعقدة، وتحسين اتخاذ القرارات، وتعزيز بيئة عمل قائمة على الثقة والتعاون.

توفر هذه الدورة التدريبية المكثفة التي تقدمها مركز جنتكس للتدريب فرصة لتطوير المهارات العملية والاستراتيجيات الأساسية في التفاوض والإقناع. من خلال التمارين التفاعلية والدراسات العملية والمناقشات الجماعية، سيتمكن المشاركون من اكتساب الأدوات اللازمة لتعزيز قدراتهم القيادية وتحقيق التأثير المطلوب في بيئة العمل.

أهداف دورة مهارات التفاوض والإقناع الفعالة للقادة

- فهم المبادئ الأساسية للتفاوض، بما في ذلك الأنماط والاستراتيجيات المختلفة.
- تعلم كيفية تحليل المفاوضات والتخطيط لها باستخدام أساليب منظمة.
- اكتساب تقنيات الاتصال الفعالة لتعزيز التأثير على الأطراف الأخرى.
- تعزيز الذكاء العاطفي ومهارات الاستماع الفعال لبناء الثقة.
- التعرف على الأخطاء الشائعة في التفاوض وتطوير استراتيجيات لتجنبها.
- تحسين مهارات حل النزاعات وإدارة الخلافات بطريقة بناءة.
- استخدام استراتيجيات نفسية وسلوكية لتعزيز قوة المفاوض.
- زيادة الثقة في التعامل مع المفاوضات المعقدة والمواقف الصعبة.

منهجية الدورة

- دراسات حالة واقعية وتمارين عملية
- مناقشات جماعية وحل المشكلات بشكل تعاوني
- محاكاة عملية للمفاوضات
- جلسات تدريبية بإشراف خبراء

الفئات المستهدفة

- القادة والمديرين
- متخصصي المبيعات والتسويق
- رؤساء المشاريع والفرق
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات
- متخصصي الموارد البشرية والمشتريات
- أي شخص يشارك في مناقشات واتخاذ قرارات مهمة

محتوى دورة مهارات التفاوض والإقناع الفعالة للقادة

اليوم الأول: أساسيات التفاوض والإقناع

- دور التفاوض في القيادة الفعالة

- المبادئ الأساسية للتفاوض: استراتيجيات الفوز المشترك مقابل التنافسية
- علم النفس في الإقناع: تقنيات التأثير واتخاذ القرار
- بناء المصداقية وتعزيز السلطة في التفاوض
- التعامل مع المقاومة والاعتراضات

اليوم الثاني: تطوير مهارات الاتصال الفعالة

- فن الاستماع النشط والذكاء العاطفي في التفاوض
- تقنيات الاتصال اللفظي وغير اللفظي
- توجيه الرسائل لتحقيق أقصى تأثير
- إدارة المحادثات الصعبة بثقة
- صياغة الحجج المقنعة والسرد المؤثر

اليوم الثالث: تخطيط وتنفيذ استراتيجيات التفاوض

- الاستعداد للمفاوضات: البحث، التخطيط، وتحديد الأهداف
- تحليل أنماط التفاوض والتكيف معها
- إدارة التوقعات وتحديد المصالح المشتركة
- استخدام النفوذ والاستراتيجيات لتحقيق النجاح

اليوم الرابع: التفاوض المتقدم وحل النزاعات

- التعامل مع المفاوضات الحساسة والضغوط العالية
- حل النزاعات والتوصل إلى اتفاقيات مربحة للطرفين
- استراتيجيات التفاوض عبر الثقافات والمستويات الدولية

اليوم الخامس: التطبيق العملي والختام

- تطبيق المهارات في سيناريوهات حقيقية
- تقديم ملاحظات شخصية وخطة عمل مستقبلية

الخاتمة

من خلال إكمال هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من تطوير مهارات التفاوض والإقناع بشكل عملي وفعال. يقدم مركز جنتكس للتدريب منهجًا متكاملاً يعزز قدرات القادة على تحقيق أهدافهم بنجاح وثقة.

GENTEX®
TRAINING CENTER