

## مهارات التفاوض

### أهداف البرنامج:

عند انتهاء البرنامج يكون المشاركون قد تمكنوا من:

- تحديد الطرق اللينة والصلبة، والمبدئية في التفاوض.
- التعرف على الأساليب المختلفة للتفاوض وتحديد الانماط الشخصية في التفاوض.
- تخطيط وتنفيذ عدة مفاوضات (فردية وضمن مجموعات).
- استخدام أسلوب التخطيط ذات النقاط العشرة التي تتيح التوصل الى نتيجة ربح-ربح للطرفين.
- تقدير فوائد مختلف أنظمة (تكتيكات) المفاوضات واستخدامها (عند الحاجة).
- تحديد الأسلوب المفضل للمفاوضات من خلال استبيانات مختلفة.
- اكتشاف الأسلوب المعتمد لحل النزاعات وبناء الثقة.

### ملخص البرنامج

#### مقدمة في مهارات التفاوض الأساسية

- ماهو التفاوض؟ تعريفات عديدة
- على ماذا يمكنك التفاوض ومع من
- يمكنك التفاوض؟
- نوعان من التفاوض
- التفاوض الاندماجي مقابل التفاوض التوزيعي

#### سلطة التفاوض والتخطيط والتحضير له

- اركان التفاوض السبعة للتحضير
- قائمة التحقق للتخطيط الى التفاوض
- تقييم مصدر سلطة التفاوض
- تغيير ميزان القوى

#### استراتيجيات التفاوض واساليب المناورة

- ثلاثة عشر اسلوب مناورة اساسي
- اخطاء التفاوض
- التعامل مع المفاوضين الصعبين

#### بناء الثقة

- تصنيف ومناقشة السلوكيات العشرة في المفاوضات

#### التفاوض في الشرق الاوسط وحول العالم

- بيئة الاعمال التي تؤثر على المفاوضات
- العوامل الثقافية التي تؤثر على المفاوضات

#### الاستعداد للتفاوض الفردي وضمن فريق وإنجازه

- لعب ادوار عملية
- التقييم والتعليقات والنقاشات

#### اساليب التفاوض

- مساومة المواقف
- الاسلوب اللين مقابل الاسلوب الصلب
- المساومة التي تركز على الحل
- التفاوض على اساس المبادئ
- كيف تختار الاسلوب؟

#### التفاوض والانماط الشخصية

- صفات المفاوض الفعال
- وصف اسلوب التفاوض: تحديد اسلوبك واستخدامه
- اداة التقييم الذاتي (Disc)
- لعب ادوار باستخدام وصف (Disc)

#### اساسيات التفاوض

- طرق رئيسية للتفاوض
- مبادئ التفاوض
- المراحل الاربعة للتفاوض : التخطيط ، النقاش، العرض ، المساومة
- متى تتسحب من التفاوض (BATNA)
- طريقة التنازل – الأوامر والنواهي