

مهارات التفاوض اثناء اجتماعات البيع



الأهداف:

1. مناقشة الجوانب الأساسية التي تتضمنها عمليات التفاوض و الأسس العلمية و التطبيقية لتحديد استراتيجيات التفاوض الواجب اتباعها لنجاح المفاوضات.
2. تزويد المشاركين بمهارات فهم السلوك الانساني ، تحليل العلاقات القيادية التفاوضية، وكيفية الإعداد النفسي للتفاوض و التخطيط لعمليات التفاوض.

المحتويات:

- أساسيات و طبيعة عملية التفاوض و مقوّماتها
- استراتيجيات و تكتيكات التفاوض الفعال
- الأساليب العلمية لخطيط و إجراء التفاوض
- تطبيق القواعد الإدارية على النشاط التفاوضي
- فعالية و ديناميكية فريق التفاوض

- **المهارات السلوكية و أثرها على التفاوض**
 - العلاقات التبادلية
 - مهارات الاتصال
 - الإعداد النفسي للتفاوض
 - تحليل المصالح و المواقف و ابتكار الحلول و البديل
 - نظم المعلومات التفاوضية
 - التأثير، الإنقاذ، القدرة على التحفيز و العمل في فريق
 - مهارات تجنب الرفض و الاعتراض
 - معالجة الاعتراضات وفق توجيه الأسئلة
- **تحليل الأنماط المختلفة للمفاوضين**
- **خصائص و مهارات المفاوض الفعال**
- **سياسات التفاوض الفعال**
- **الجوانب التنظيمية و القانونية للمفاوضات و التعاقد**
- **استخدام نظرية المباريات في التفاوض**

المستفيدون:

كل من يتطلب عملهم إجراء عمليات التفاوض و إبرام العقود الداخلية و الخارجية و من يشترك في الفريق التفاوضي.

أساليب التدريب:

- **المحاضرة القصيرة**
- **النقاش و الحوار**
- **العمل ضمن مجموعات**
- **التمارين الجماعية**

00971504646499 
info@britishtc.org 
www.britishtc.org 