

## وصف البرنامج:

تم تصميم هذا البرنامج للمهنيين من جميع المستويات، بهدف تعزيز مهارات التفاوض والتغلب على مخاوفهم. من خلال استخدام تقنيات واستراتيجيات متنوعة واختبارات التقييم الشخصي، يمكن للمشاركين تحديد عملية التفاوض وتقنياتها المرتبطة، مما يؤثر على السياقات الشخصية والمهنية، حيث سيساهم ذلك في رفع الثقة بالنفس وتعزيز قدرات حل المشكلات.

## إلى من يوجه البرنامج:

يوجه هذا البرنامج إلى أعضاء الفريق من جميع المستويات الذين يتطلعون إلى تعزيز مهاراتهم في التفاوض والتواصل.

## أهداف البرنامج:

### بنهاية هذا البرنامج، سيتمكن المشاركون من:

- تعريف التفاوض والتمييز بين أنماط الشخصية المختلفة.
- تحديد استراتيجيات التفاوض وعملية التفاوض.
- استخدام تقنيات التحضير وفتح التفاوض مع خلق انطباع إيجابي.
- توضيح تقنيات تبادل المعلومات والمساومة بفعالية.
- مناقشة كيفية إدارة مرحلة الإغلاق بفعالية في التفاوض.

## محتويات البرنامج:

### الجزء الأول: مقدمة حول التفاوض

- ما هو التفاوض؟
- المغاوض الناجح
- لماذا يجب أن أعرف أنماط الشخصية؟
- أنماط الشخصية
- نقاط القوة والضعف في كل نمط شخصية
- التأثير على أنماط الشخصية المختلفة

### الجزء الثاني: استراتيجيات التفاوض

- استراتيجية التفاوض
- التفاوض اللين والصلب
- عملية التفاوض

### الجزء الثالث: تحضير للتفاوض

- التحضير للتفاوض
- البحث للتحضير
- خلق انطباع جيد
- تحديد القواعد الأساسية عند فتح التفاوض



151-P24-CA



بقاعات التدريب



١٤ ساعة



٣٥٧٠ جنيه مصري

## الجزء الرابع: تبادل المعلومات والمساومة

- تبادل المعلومات
- مراحل المساومة
- تقنيات مرحلة المساومة
- الانتقال من «لا» إلى «نعم»
- المشاعر السلبية

## الجزء الخامس: إغلاق المناقشة

- الانتقال من المساومة إلى الإغلاق
- النتائج الممكنة المختلفة في التفاوض

## استراتيجية التقييم:

سيتم تقييم المتدربين بناء على تفاعلهم أثناء حضور هذا البرنامج ومشاركتهم في التدريبات الجماعية والفردية.

## اجتياز هذا البرنامج بنجاح يؤهل المتدربين للحصول على:

٢،١ وحدات تعليم مستمر

## اللغة المستخدمة:

العربية / الإنجليزية

## متطلبات الحضور:

مستوى متوسط من إجادة اللغة الإنجليزية، في حالة حضور الدورة باللغة الإنجليزية.



151-P24-CA



بقاعات التدريب



١٤ ساعة



٣٥٧٠  
جنيه مصري