

- الجزء الثالث: تحضير للتفاوض**
- التحضير للتفاوض
 - البحث للتحضير
 - خلق انطباع جيد
 - تحديد القواعد الأساسية عند فتح التفاوض

- 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.

اجتياز هذا البرنامج بنجاح يؤهل المتدربين للحصول على:
 ٢٠ وحدات تعليم مستمر

اللغة المستخدمة:
 العربية

متطلبات الحضور:
 لا يوجد.

وصف البرنامج:

تم تصميم هذا البرنامج للمهنيين من جميع المستويات، بدءاً من المستوى المبتدئ وحتى المستوى المتقدم، 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 السيارات 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:

- 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 الإغلاق بفعالية في التفاوض.

محتويات البرنامج:

الجزء الأول: مقدمة حول التفاوض

- ما هو التفاوض
- المفاوض 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



257-P26-CA



قاعات التدريب



٤٤ ساعة



٤,٧٥٥ جنية مصرى