

مهارات التفاوض اثناء اجتماعات البيع

الرسوم (\$)	بتاريخ
سجل الآن	٢٠٢٤
٣٥٠٠	٢٥ أغسطس - ٢٩ أغسطس صلالة

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 مقوماتها
- 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، الإقناع، 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**

00201102843111 
info@minaretc.org 
www.minaretc.org 