

مهارات التفاوض اثناء اجتماعات البيع

الرسوم (\$)	بتاريخ
٣٥٠٠	١٨ فبراير - ٢٢ فبراير ٢٤٠٢

[سجل الآن](#)

٣٥٠٠

اسطنبول

الأهداف:

- مناقشة الجوانب الأساسية التي تتضمنها عمليات التفاوض و الأسس العلمية و التطبيقية لتحديد استراتيجيات التفاوض الواجب اتباعها لنجاح المفاوضات.
- 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 للتخطيط 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 