



دورة تدريبية في منهجية تكتيكات الكرملين للتفاوض: لصفقات الأعمال عالية المخاطر



AGILE LEADERS
Training Center

23 - 27 Nov 2026
أبوظبي



دورة تدريبية في منهجية تكتيكات الكرملين للتفاوض: لصفقات الأعمال عالية المخاطر

المرجع: 81_74993 التاريخ: 23 - 27 Nov 2026 الموقع: أبوظبي الرسوم: Euro 4500

نظرة عامة على الدورة:

الدورة هي تجربة تعليمية تحويلية مصممة لتكوين المحترفين من إتقان أساليب الكرملين للتفاوض، المتجذرة في استراتيجية التفاوض الروسية، لتحقيق النجاح في صفقات الأعمال عالية المخاطر. يدمج مهارات التفاوض الاستراتيجية مع التحكم العاطفي، سيكتسب المشاركون بصيرة في أدوار المضيف مقابل الضيف، والاستراتيجيات الباردة، والتعامل مع الخصوم النقيضين.

صُممت هذه الدورة لسيناريوهات الصراعات المؤسسية الواقعية. من خلال المحاكاة المكثفة، وفك رموز السلوك، والتدريبات القائمة على الأدوار، سيحصل المتدربون قدرتهم على التأثير، والدفاع ضد تكتيكات التلاعب، وتحسين إغلاق صفقات الأعمال. سواء كنت تقود مفاوضات في سياقات عدائية أو تبرم صفقات بملايين الدولارات، فإن هذه الدورة هي خارطة طريقك التفاوضية المؤسسية لتواصل مرن وحازم.

الجمهور المستهدف:

- كبار المديرين التنفيذيين
- مدراء المبيعات والمشتريات
- مسؤولو العلاقات الحكومية
- مطورون الأعمال الدولية
- مستشارو الشؤون القانونية والامتثال
- أخصائيو حل النزاعات

الأقسام المستهدفة:

- استراتيجية الشركات والتخطيط
- المشتريات والتعاقدات
- الشؤون القانونية والامتثال
- المبيعات وعلاقات العملاء
- الشؤون الحكومية والعامة
- الموارد البشرية والتطوير التنظيمي

القطاعات المستهدفة:

- النفط والغاز
- الحكومة والدبلوماسية
- المالية والمصرفية
- الدفاع والأمن
- التصنيع
- التجارة الدولية



أهداف الدورة:

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تطبيق أساليب الكرملين للتفاوض في البيئات عالية الضغط
- تطبيق استراتيجية التفاوض الروسية في إبرام الصفقات المنظمة
- تحليل تكتيكات التلاعب والاستجابة لها في الوقت الفعلي
- استخدام الذكاء العاطفي والتحكم فيه لتحقيق ميزة
- إدارة ديناميكيات المضيف مقابل الضيف بفعالية
- الانخراط في أساليب التفاوض الصعبة بثقة
- تخطيط وقيادة المفاوضات الاستراتيجية مع الخصوم النقيضين
- الدفاع ضد تكتيكات التقليل من الشأن والسجاد الأحمر
- بناء المرونة لحل النزاعات التجارية
- تصميم استراتيجيات تواصل حازمة عبر السياقات الثقافية

منهجية التدريب:

تستخدم هذه الدورة أساليب غامرة وتفاعلية لضمان استيعاب المهارات. من خلال دراسات حالة مستوحاة من مفاوضات دولية حقيقية، وسيناريوهات لعب الأدوار، ومحاكاة السلوك، يستكشف المشاركون تفاوض الكرملين عملياً. يتم ممارسة تقنيات مثل الاستماع الاستراتيجي، والتفاوض بالاستراتيجية الباردة، وأساليب التأثير الخفي في جلسات موجهة. يتلقى المشاركون تدريب الخبراء وملاحظات المجموعة لتطوير مهارات تواصل مرنة ومفعنة. تدمج المنهجية أنظمة التفاوض السوفيتية القديمة مع التطبيقات الحديثة.

أدوات الدورة:

- كتاب إلكتروني عن تفاوض الكرملين
- قوالب لعب الأدوار في التفاوض
- قائمة التحقق من التحكم العاطفي والتلاعب
- دليل ديناميكيات المضيف مقابل الضيف
- قوالب تقييم الاستراتيجية
- مجموعة التقييم الذاتي بعد الدورة

محتوى الدورة:

اليوم الأول: أسس استراتيجية تفاوض الكرملين

- الموضوع 1: مقدمة إلى أطر التفاوض التكتيكية
- الموضوع 2: الجذور التاريخية لتكتيكات التفاوض الروسية
- الموضوع 3: ديناميكيات دور المضيف مقابل الضيف في المصادفات عالية المخاطر
- الموضوع 4: القيم الأساسية لسلوك التفاوض الاستراتيجي
- الموضوع 5: تعريف خصوك: أنواع السلوك والاستراتيجية
- الموضوع 6: القوة الاستراتيجية للتحكم العاطفي
- تأمل ومراجعة: تحليل هويتك التفاوضية الافتراضية وتقييم النساليب الأساسية.



اليوم الثاني: التخطيط والميكلة للقوة

- الموضوع 1: بناء خارطة طريق التفاوض: الأهداف، القوة، والتوقيت
- الموضوع 2: إدارة الإدراك: خلق الانطباعات الصحيحة
- الموضوع 3: منطقة الاتفاق الممکن ZOPA ونطاق المساومة
- الموضوع 4: تكتيكات الإعداد: التحكم في تدفق المعلومات
- الموضوع 5: تقنيات عكس الأدوار والمحاكاة الاستراتيجية
- الموضوع 6: بناء شخصيتك التفاوضية
- تأمل ومراجعة: ميكلة خطة التفاوض الكاملة النولى الخاصة بك

اليوم الثالث: التكتيكات، الندوات، وإدارة السلوك

- الموضوع 1: أساليب الكرملين المتقدمة: المنطق البارد والسيطرة النفسية
- الموضوع 2: تحليل سلوك الخصوم الأقوياء
- الموضوع 3: الذكاء العاطفي: المراقبة، إعادة التوجيه، والتحديد
- الموضوع 4: تقنيات طرح الأسئلة والاستماع بقوة
- الموضوع 5: التنازلات الاستراتيجية وفن التأخير
- الموضوع 6: إدارة تحولات القوة أثناء التفاوض
- تأمل ومراجعة: تهايرين تكتيكية ورسم خرائط الاستجابة السلوكية

اليوم الرابع: التلاعب، الدفاع، وتكتيكات الازمات

- الموضوع 1: تحديد التلاعب وتحييده
- الموضوع 2: إدارة الازمات: الحفاظ على القوة تحت الضغط
- الموضوع 3: السيناريوهات العدائية واستراتيجية السجاد الأحمر
- الموضوع 4: تصعيد النزاع مقابل المواجهة المنضبطة
- الموضوع 5: التسوية مقابل التنازل: مقارنة استراتيجية للحل
- الموضوع 6: استخدام الصوت والضغط النفسي
- تأمل ومراجعة: استخلاص معلومات سيناريو النزعة الحي ومراجعة الاستراتيجية الشخصية

اليوم الخامس: المحاكاة والقيادة الاستراتيجية

- الموضوع 1: محاكاة تفاوضية كاملة مع مراجعة النقران
- الموضوع 2: تطبيق أساليب الكرملين على صفقات المبيعات والمشتريات
- الموضوع 3: إبرام اتفاقيات الأعمال المعقدة استراتيجياً
- الموضوع 4: قيادة التفاوض عبر الثقافات والدولي
- الموضوع 5: التأثير طويل الأمد وبناء سلطة التفاوض
- الموضوع 6: قوة ما بعد الصفقة وتوطيد العلاقات
- تأمل ومراجعة: خطة العمل الشخصية ومجالات نمو القيادة

الأسئلة الشائعة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات المسبقة المحددة المطلوبة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

لا توجد متطلبات مسبقة إلزامية. ومع ذلك، فإن الخبرة في القيادة أو المبيعات أو المشتريات أو إدارة النزاعات ستعزز نتائج التعلم.

كرم مدة جلسة كل يوم، وهل هناك عدد إجمالي من الساعات المطلوبة للدورة بأكملها؟

تُصمم جلسة كل يوم عادةً لتستمر حوالي 4-5 ساعات، مع فترات استراحة وأنشطة تفاعلية متضمنة. يمتد إجمالي مدة الدورة لخمسة أيام، أي ما يقرب من 20-25 ساعة من التدريب.

كيف تختلف استراتيجيات تفاوض الكرملين عن النهاذج الغربية؟

بينما تركز نهاذج التفاوض الغربية غالباً على نتائج الربح للطرفين، تؤكد استراتيجيات الكرملين على ديناميكيات القوة، وإدراك الدور، والمنطق البارد، بالاعتماد على ضبط النفس العاطفي والتكتيكات النفسية. هذه المنهجية أقل عن التسوية وأكثر عن الهيمنة الاستراتيجية والمرونة.

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات التفاوض الأخرى:

هذه الدورة ليست مجرد نموذج نظري - إنها محاكاة استراتيجية عالية الكثافة مبنية على التطبيق العملي لتكتيكات التفاوض بأسلوب الكرملين. على عكس برامج التفاوض العامة، تستفيد هذه الدورة من السلوك الاستراتيجي الذي يعود إلى الحقبة السوفيتية، وهيكل المنطق البارد، والمحاكاة الواقعية للبيئات العدائية وعالية المخاطر. من القيادة المتقدمة في التفاوض إلى إدارة التعقيدات عبر الثقافات والخصوم النقيض، صمّم هذا البرنامج للمحترفين الذين يحتاجون إلى الفوز عندما لا تكون التسوية خياراً. تدرب هذه المنهجية كلاً من الجوهر العاطفي والدماء الاستراتيجي لكل مفاوض.

فئات الدورات التدريبية

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والهشتريات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الصحة والسلامة والذهن المهني	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المحاسبة و التهويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقية	



مدن التدريب

أكرا غانا	أثينا اليونان	أبوظبي الإمارات العربية المتحدة
الجبيل المملكة العربية السعودية	استنبول تركيا	أهستردام هولندا
الرياض المملكة العربية السعودية	الدوحة قطر	الدار البيضاء المغرب
المنامة مملكة البحرين	الكويت الكويت	القاهرة مصر
بالي جمهورية إندونيسيا	باكو أذربيجان	باريس فرنسا
برشلونة إسبانيا	براغ جمهورية التشيك	بانكوك تايلاند
بوكيت تايلاند	بورتو البرتغال	برلين ألمانيا
جاكارتا جمهورية إندونيسيا	تورنتو كندا	تبليسي جورجيا
دبي الإمارات العربية المتحدة	جوهانسبرغ جنوب أفريقيا	جنيف سويسرا
سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية	زنجبار تنزانيا	روما إيطاليا
نصر الشيخ مصر	سيول كوريا الجنوبية	سنغافورة سنغافورة
طشقند أوزبكستان	طرابزون تركيا	شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية
عن بعد منصة زووم	عمان المملكة الأردنية الهاشمية	طوكيو اليابان



مدن التدريب

كوالالمبور ماليزيا	فيينا النمسا	فرانكفورت ألمانيا
لشبونة البرتغال	لأنكوي ماليزيا	كيب تاون جنوب إفريقيا
هديد إسبانيا	ماربيا إسبانيا	لندن المملكة المتحدة
ميلان إيطاليا	هونتر سويسرا	هسقط سلطنة عمان
نيس فرنسا	نيروبي كينيا	هيونج ألمانيا
		نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية