



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



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

المرجع: 81_74994 التاريخ: 27 - 31 Jul 2026 الموقع: أبوظبي الرسوم: Euro 4500

نظرة عامة على الدورة:

الدورة هي تجربة تعليمية تحويلية مصممة لتوطين المحترفين من إتقان أساليب الكرهلين للتفاوض، المتجذرة في استراتيجية التفاوض الروسية، لتحقيق النجاح في صفقات الأعمال عالية المخاطر. بدوج مهارات التفاوض الاستراتيجية مع التحكم العاطفي، سيكتسب المشاركون بصيرة في أدوار المضيف ومقابل 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، سيصقل المدربون 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 والعامه
- الموارد البشرية والتطوير التنظيمي

القطاعات المستهدفة:

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



أهداف الدورة:

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تطبيق أساليب الكرملين للتفاوض في البيئات عالية الضغط
- تطبيق استراتيجيات 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
- تصهير 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، وحاكاة 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 ومقنعة. 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 المبادرات 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 النسائيب 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 المهيمن 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: هيكل خطة التفاوض الكاملة الأولى الخاصة بك

اليوم الثالث: التكتيكات، الأدوات، 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: تمارين تكتيكية ورسم خرائط الاستجابة السلوكية

اليوم الرابع: التلاعب، الدفاع، وتكتيكات الأزمات

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



كرد مدة جلدسة كل يوم؁ وهل هناك عدد إجماللي من الساعات المطلوبة للدارة بأكلها؟

نصم جلدسة كل يوم عادةً لتستمر حوالي 4-5 ساعات؁ مع فترات استراحة وأنشطة تفاعلية متضمنة. يمد إجماللي مدة الدارة لخمسة أيام؁ أي ما يقرب من 20-25 ساعة من التدريب.

كيف تختلف استراتيجيات تفاوض الكرمليين عن النهاذج الغربية؟

بينما تركز نهاذج التفاوض الغربية غالباً على نتائج الربح للطرفين؁ تؤكد استراتيجيات الكرمليين على ديناميكيات القوة؁ وإدراك الدورار؁ والهنطق البارد؁ بالاعتداد على ضبط النفس العاطفي والتكتيكات النفسية. هذه المنهجية أقل عن التسوية وأكثر عن الهيمنة الاستراتيجية والمرونة.

كيف تختلف هذه الدارة عن دورات التفاوض الأخرى:

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



فئات الدورات التدريبية



HR TRAINING &
DEVELOPMENT

دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية



دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم
البيانات



دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات



الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة



دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة
المبيعات



دورات التدريب القانوني والمشتريات
والتعاقدات



دورات الاتصال الجماهيري و السياسات
والعلاقات العامة



دورات النظم السيبراني ودورات تقنية
المعلومات



دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية
المتنوعة



دورات الصحة والسلامة والأمن المهني



دورات السكرتارية و إدارة المكاتب



دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال



AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية



دورات معتمدة من قبل هيئات دولية



دورات في مجالات القيادة والإدارة



دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات



دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة
المالية



دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع
الرشيقية

مدن التدريب



أمستردام - هولندا



أكرا - غانا



أثينا - اليونان



أبوظبي - الإمارات العربية المتحدة



الدوحة - قطر



الدار البيضاء - المغرب



الجبيل - المملكة العربية السعودية



استنبول - تركيا



المنامة - مملكة البحرين



الكويت - الكويت



القاهرة - مصر



الرياض - المملكة العربية السعودية



بانكوك - تايلند



بالي - جمهورية إندونيسيا



بأكو - أذربيجان



باريس - فرنسا

مدن التدريب



بورنو - البرتغال



برلين - ألمانيا



برشلونة - إسبانيا



براغ - جمهورية التشيك



جنيف - سويسرا



جاكرتا - جمهورية إندونيسيا



تيليسي - جورجيا



بوكيت - تايلاند



زنجبار - تنزانيا



روما - إيطاليا



دبي - الإمارات العربية المتحدة



جوهانسبرغ - جنوب إفريقيا



شمر الشيخ - مصر



سيول - كوريا الجنوبية



سنغافورة - سنغافورة



سان دييغو - الولايات المتحدة الأمريكية

مدن التدريب



طوكيو - اليابان



طشقند - أوزبكستان



طرابزون - تركيا



شيكاغو - الولايات المتحدة
الأمريكية



فيينا - النمسا



فرانكفورت - ألمانيا



عن بعد - منصة زوم



عمان - المملكة الأردنية الهاشمية



لندن - المملكة المتحدة



لانكاوي - ماليزيا



كاب تاون - جنوب إفريقيا



كوالالمبور - ماليزيا



مونتره - سويسرا



مسقط - سلطنة عمان



مدريد - إسبانيا



ماربيا - إسبانيا

مدن التدريب



نيس - فرنسا



نيروبي - كينيا



ميونخ - ألمانيا



ميلان - إيطاليا

WHO WE ARE

Agile Leaders is a renowned training center with a team of experienced experts in vocational training and development. With 20 years of industry experience, we are committed to helping executives and managers replace traditional practices with more effective and agile approaches.

OUR VISION

We aspire to be the top choice training provider for organizations seeking to embrace agile business practices. As we progress towards our vision, our focus becomes increasingly customer-centric and agile.

OUR MISSION

We are dedicated to developing value-adding, customer-centric agile training courses that deliver a clear return on investment. Guided by our core agile values, we ensure our training is actionable and impactful.

WHAT DO WE OFFER

At Agile Leaders, we offer agile, bite-sized training courses that provide a real-life return on investment. Our courses focus on enhancing knowledge, improving skills, and changing attitudes. We achieve this through engaging and interactive training techniques, including Q&As, live discussions, games, and puzzles.



AGILE LEADERS
Training Center

CONTACT US

 UAE, Dubai Investment Park First

 +971585964727
 +447700176600

 sales@agile4training.com