دورة التفاوض التكيفي في بيئات الأعمال المتغيرة

28 فبراير – 4 مارس 2027

نيروبي

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

دورة التفاوض التكيفي في بيئات الأعمال المتغيرة

المرجع: 1307_196630 **التاريخ:** 28 فبراير – 4 مارس 2027 **المكان:** نيروبي **الرسوم:** Euro 4500

نظرة عامة

دورة التفاوض التكيفي في بيئات الأعمال المتغيرة هي دورة متقدمة لمدة أسبوع للمهنيين الذين يتفاوضون بينما تتغير الحقائق والقيود والصلاحيات وأولويات أصحاب المصلحة. يبني المشاركون ملف استراتيجية التفاوض التكيفي وحوكمة الاتفاق، ويجمع بين الإعداد وتحليل BATNA وZOPA والمصالح والمعايير الموضوعية وتصميم الخيارات والمقترحات التكرارية وضبط التنازلات وحقوق القرار والتوثيق ومراجعة التنفيذ. تتعامل الدورة مع التكيف بوصفه تعديلا منضبطا يستند إلى الأدلة، لا مساومة ارتجالية. تقدم أجايل للتدريب التفاوض التكيفي بوصفه عملية محكومة لصناعة اتفاقات قابلة للدفاع والتنفيذ المستدام.

الفئة المستهدفة

- المفاوضون والمديرون التجاريون المسؤولون عن اتفاقات معقدة
- مهنيو المشتريات والعقود الذين يديرون متطلبات متغيرة
- قادة المشروعات المسؤولون عن تنسيق الأطراف الداخلية والخارجية
- ملاك الأعمال والقادة الوظيفيون المسؤولون عن نتائج الصفقات
- المستشارون ومهنيو الحوكمة الداعمون لقرارات التفاوض

تفترض الدورة خبرة سابقة في التفاوض أو المشتريات أو العمل التجاري أو المشروعات أو قرارات أصحاب المصلحة. ولا تقدم استشارات قانونية أو اعتمادا عاما لممارسي Agile.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة الإدارات والقطاعات التي يجب أن تتكيف اتفاقاتها دون فقد الصلاحية أو الأدلة أو المساءلة.

- المشتريات والعقود والإدارة التجارية وإدارة الموردين
- التقنية والهندسة والمشروعات والخدمات المهنية
- المالية والعمليات والمبيعات والشراكات الاستراتيجية
- الخدمات العامة والمؤسسات المنظمة
- التشييد والطاقة والخدمات اللوجستية والرعاية الصحية

AGILE LEADERS
Training Center

أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحليل عدم اليقين والمصالح والصلاحيات والبدائل ونطاق المساومة
- بناء استراتيجيات تفاوض تكيفية باستخدام BATNA وZOPA والمعايير الموضوعية
- تصميم خيارات متعددة ومقترحات تكرارية تحقق القيمة وتوزعها
- تقييم التنازلات والمخاطر والتبعيات واستجابات أصحاب المصلحة
- تطبيق بوابات القرار والتوثيق والتصعيد وضوابط الاتفاق
- إنشاء مراجعات تنفيذ تحفظ التعهدات المتفاوض عليها

جدول الدورة

اليوم 1: بنية التفاوض التكيفي

- خريطة البيئة المتغيرة ونظام التفاوض
- مصفوفة القضايا والمصالح والمواقف والأولويات
- خريطة تأثير أصحاب المصلحة وصلاحيات القرار
- سجل افتراضات عدم اليقين والأدلة
- ميثاق غرض التفاوض ومعايير النجاح

اليوم 2: البدائل والنطاق والمعايير

- تقييم قوة BATNA وحد الانسحاب
- نموذج نقطة التحفظ والهدف الطموح
- تحليل سيناريو ZOPA ونطاق المساومة
- معيار المعايير الموضوعية والمشروعية
- مصفوفة القوة والتبعية وتوازن المخاطر

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 3: الخيارات والمقترحات والتنازلات

- لوحة توليد الخيارات القائمة على المصالح
- طريقة العروض المتعددة المتكافئة والمتزامنة
- مصفوفة مقايضة الحزم وصناعة القيمة
- دورة المقترح التكراري والتعلم
- ضوابط تسلسل التنازلات والمعاملة بالمثل

اليوم 4: الحوكمة والاتصال والاتفاق

- مصفوفة أدوار فريق التفاوض والتفويض
- بروتوكول الأسئلة والاستماع وإعادة الصياغة
- بوابة مواءمة أصحاب المصلحة والموافقة
- سجل العروض والقرارات والمبررات
- إطار تنفيذ الاتفاق ومراجعته

اليوم 5: ممارسة التفاوض التكيفي

- تمرين: تشخيص عدم اليقين وأصحاب المصلحة
- تمرين: إعداد BATNA وZOPAg والمعايير
- تمرين: تصميم حزمة الخيارات والتنازلات
- تمرين: مراجعة المقترح التكراري والموافقة
- المشروع الختامي: ملف استراتيجية التفاوض التكيفي وحوكمة الاتفاق

التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة تستند إلى مفاوضات تجارية ومشروعات وشراكات وخدمات.

- نشاط مقترح: تشخيص الحقائق المتغيرة وتعديل تفويض التفاوض.
- نشاط مقترح: مقارنة BATNA وZOPAg والمعايير الموضوعية ومواقف المخاطر.
- نشاط مقترح: اختبار حزم الخيارات والتنازلات عبر جولات تفاوض قصيرة.
- نشاط مقترح: توثيق الاتفاق والموافقات والتبعيات ومراجعات التنفيذ.

AGILE LEADERS
Training Center

الأسئلة الشائعة

ما التفاوض التكيفي في بيئات الأعمال المتغيرة؟

التفاوض التكيفي نهج محكوم يعدل الافتراضات والخيارات والمقترحات والتكتيكات عند تغير الأدلة الموثوقة، مع حفظ الأهداف والصلاحيات والتوثيق.

كيف يستخدم التفاوض التكيفي BATNA وZOPA؟

يستخدم التفاوض التكيفي BATNA للحماية من الاتفاقات غير المناسبة وZOPA لاختبار وجود مساحة للمساومة، ثم يحدث التحليلين مع تغير المعلومات والبدائل.

لمن تناسب دورة التفاوض التكيفي وما الخبرة المفترضة؟

تناسب دورة التفاوض التكيفي مهنيي التجارة والمشتريات والمشروعات والعمليات والأعمال، وتفترض خبرة في المفاوضات أو الاتفاقات أو قرارات أصحاب المصلحة أو علاقات الموردين.

كيف يختلف التفاوض التكيفي عن إدارة المشروعات وفق Agile؟

يركز التفاوض التكيفي على المصالح والبدائل ونطاق المساومة والمقترحات والتنازلات والصلاحيات وحوكمة الاتفاق، بينما تركز إدارة المشروعات وفق Agile على تنظيم أعمال التسليم التكراري.

كيف تحكم اتفاقات التفاوض التكيفي بعد الاجتماع؟

تحكم اتفاقات التفاوض التكيفي من خلال تعهدات موثقة وملاك للمسؤوليات وأدلة موافقة وتبعيات ونقاط مراجعة ومسارات تصعيد واستجابات مضبوطة للظروف المتغيرة.

الخاتمة

تدمج الدورة إعداد التفاوض التكيفي والبدائل ونطاق المساومة والمعايير والخيارات والتنازلات والصلاحيات والاتصال وضبط الاتفاق. ويعود المشاركون بملف استراتيجية التفاوض التكيفي وحوكمة الاتفاق، ويضم خرائط ومصفوفات وسجلات وبوابات قرار وأدوات مراجعة. يمكن الملف الفرق من تعديل نهجها مع حفظ القرارات القابلة للدفاع والتنفيذ الخاضع للمساءلة.