

دورة التفاوض الفعال والإقناع والتفكير النقدي

29 مارس – 2 أبريل 2027

لندن

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

دورة التفاوض الفعال والإقناع والتفكير النقدي

المرجع: 24031_36322 التاريخ: 29 مارس – 2 أبريل 2027 المكان: لندن الرسوم: Euro 5700

AGILE LEADERS
Training Center

نظرة عامة على الدورة

تم تصميم هذه الدورة التدريبية لتزويد المحترفين بالمهارات الحيوية اللازمة لإتقان التفاوض الفعال والإقناع والتفكير النقدي في بيئات العمل المختلفة. يتعمق هذا البرنامج في مهارات التفاوض الفعال، وتكتيكات الإقناع في التفاوض، والتفكير النقدي في الأعمال، مما يوفر للمشاركين أدوات عملية تعزز التواصل الإقناعي والذكاء العاطفي في التفاوض. من خلال هذه الرحلة التدريبية، سيتعلم الحضور تقنيات الإقناع العقلي واستكشاف استراتيجيات حشد الرأي العام، مما يُمكنهم من التأثير على الآخرين وتوجيههم بفاعلية. كما سيشارك المشاركون في تدريبات التفاوض والوساطة، وتطوير تكتيكات التفاوض المتقدمة ومهارات الإقناع القيادية الضرورية في بيئة الأعمال الديناميكية المعاصرة.

الفئة المستهدفة

- المديرون التنفيذيون
- محترفو الموارد البشرية
- استراتيجيو الأعمال
- مديرو المشاريع والمنتجات
- القادة والمديرون

الإدارات المستهدفة

- الموارد البشرية
- العمليات
- التخطيط الاستراتيجي
- التسويق والمبيعات
- البحث والتطوير

القطاعات المستهدفة

- التكنولوجيا وتقنية المعلومات
- الرعاية الصحية
- الخدمات المالية
- سلع الاستهلاك السريع قطاع التجزئة
- الاستشارات
- التعليم

AGILE LEADERS
Training Center

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- توضيح مهارات التفاوض الفعال ومكوناتها الأساسية.
- مناقشة تقنيات الإقناع في التفاوض وتطبيقاتها العملية.
- تمييز سيناريوهات التفكير النقدي في الأعمال وتحليلها.
- وصف دور الذكاء العاطفي في التفاوض لتحقيق نتائج أفضل.
- تحديد استراتيجيات حل النزاعات بفاعلية.
- تلخيص مبادئ حشد الرأي العام والتفكير الاستراتيجي في التفاوض.
- تصنيف أدوات التفاوض الفعال والتفكير النظمي في الأعمال لحل المشكلات المعقدة.

محاور الدورة

اليوم الأول: أسس الإقناع والتواصل

- الموضوع 1: فهم نموذج بيرلو للاتصال بعمق
- الموضوع 2: علم وفن الإقناع العقلي
- الموضوع 3: حواجز التواصل والإقناع الفعال
- الموضوع 4: استكشاف نظام الحقيقة في الإقناع
- الموضوع 5: مهارات الإقناع الأساسية للقادة
- الموضوع 6: سمات الشخصية للمقنعين الأقوياء
- المراجعة والتأمل: تأمل أساسيات الإقناع والتواصل

اليوم الثاني: تقنيات الإقناع المتقدمة وحشد الرأي العام

- الموضوع 1: ما وراء مبادئ الإقناع الستة
- الموضوع 2: دحض خرافات الإقناع
- الموضوع 3: قائمة التحقق قبل الإقناع: الاستعداد للتأثير
- الموضوع 4: فهم طبيعة الآراء وتغيير الآراء
- الموضوع 5: أدوات حشد الرأي العام
- الموضوع 6: الاعتبارات الأخلاقية في استراتيجيات الإقناع
- المراجعة والتأمل: مراجعة كيفية حشد تقنيات الإقناع المتقدمة للرأي العام

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم الثالث: التفاوض الاستراتيجي وحل النزاعات

- الموضوع 1: عناصر والعوامل المؤثرة في التفاوض
- الموضوع 2: الذكاء العاطفي في التفاوض
- الموضوع 3: فهم المصالح والالتزامات والتواصل في التفاوض
- الموضوع 4: تطبيق المرونة في استراتيجيات التفاوض
- الموضوع 5: التخطيط وتنفيذ مفاوضات ناجحة
- الموضوع 6: دور العلاقات والبدائل في التفاوض
- المراجعة والتأمل: تأمل تكامل الذكاء العاطفي والتفاوض الاستراتيجي

اليوم الرابع: تكتيكات وتقنيات التفاوض المتقدمة

- الموضوع 1: مفارقة الشمبانزي: إدارة المشاعر في التفاوض
- الموضوع 2: فهم واستخدام نموذج توماس كيلمان لحل النزاعات
- الموضوع 3: الحزم والتفاوض: ايجاد التوازن
- الموضوع 4: المفاوضات التجارية: نهج شامل
- الموضوع 5: التفكير الاستراتيجي في التفاوض: نهج منظومي
- الموضوع 6: إغلاق التفاوض: التقنيات والبدائل
- المراجعة والتأمل: مراجعة التكتيكات المتقدمة لإغلاق صفقات ناجحة

اليوم الخامس: التكامل والتطبيق العملي للتفكير النقدي

- الموضوع 1: تطبيق التفكير النقدي في حل مشكلات العمل المعقدة
- الموضوع 2: بناء حجج مقنعة مدعومة بالأدلة
- الموضوع 3: التفاوض عبر الثقافات والبيئات المتنوعة
- الموضوع 4: إدارة المقاومة وتحويل الاعتراضات إلى فرص
- الموضوع 5: دراسات سابقة ومحاكاة عملية لمفاوضات واقعية
- الموضوع 6: صياغة خطة تطوير شخصية لمهارات الإقناع والتفاوض
- المراجعة والتأمل: تقييم شامل لنتائج الدورة وخطط العمل المستقبلية

الأسئلة الشائعة

من هي الفئة المستهدفة الأساسية لهذا البرنامج؟

يستهدف البرنامج المديرون التنفيذيون، ومحترفو الموارد البشرية، واستراتيجيو الأعمال، ومديرو المشاريع والمنتجات، والقادة والمديرون الراغبون في تطوير مهاراتهم.

AGILE LEADERS
Training Center

ما هي الأساليب التدريبية المستخدمة في الدورة؟

تستخدم الدورة مزيجاً من المحاضرات، الجلسات التفاعلية، العمل الجماعي، دراسات الحالة، وتمثيل الأدوار لمحاكاة سيناريوهات التفاوض الصعبة.

هل تتضمن الدورة أدوات ومصادر عملية؟

نعم، تتضمن حقيبة أدوات الدورة كتيب تقنيات الإقناع، إطار عمل حشد الرأي العام، موارد وقراءات عبر الإنترنت، وقوالب دراسات الحالة.

كيف تساهم الدورة في تطوير بيئة العمل؟

تمكن المشاركين من تنفيذ استراتيجيات حل النزاعات بفاعلية واستخدام التفكير النظمي لحل المشكلات المعقدة داخل مؤسساتهم.