

# دورة القيادة القائمة على القيم والتفاوض المبدئي

AGILE LEADERS
Training Center

11 – 15 يناير 2027

سنغافورة

AGILE LEADERS
Training Center

# دورة القيادة القائمة على القيم والتفاوض المبدئي

**المرجع:** 262244_2217 **التاريخ:** 11 – 15 يناير 2027 **المكان:** سنغافورة **الرسوم:** Euro 5700

## نظرة عامة

دورة القيادة القائمة على القيم والتفاوض المبدئي هي دورة متوسطة لمدة أسبوع للقادة والمديرين والمفاوضين والمختصين العاملين مع أصحاب المصلحة، ويعود المشاركون منها بحزمة التفاوض والاتفاق القائم على القيم. تربط الدورة الاختبارات الأخلاقية ومصالح أصحاب المصلحة والقوة والثقة وBATNA والمعايير الموضوعية والحوار وخيارات المكاسب المتبادلة ومعالجة النزاع وتصميم الاتفاق ومتابعة التنفيذ. تحول القيم إلى خيارات تفاوضية والتزامات قابلة للمساءلة. تقدم أجايل للتدريب ممارسات القيادة القائمة على القيم والتفاوض المبدئي.

## الفئة المستهدفة

- الفرق المسؤولة عن القرارات القيادية والحوكمة وثقة أصحاب المصلحة
- الوظائف المسؤولة عن مفاوضات التجارة والموردين والعمل والشراكات
- الأفراد المسؤولون عن التغيير المؤسسي والتشاور وتسوية النزاعات
- الفرق المسؤولة عن علاقات العملاء والمشاركة المجتمعية والمبادرات المشتركة
- الوظائف المسؤولة عن الأخلاقيات والممارسات المهنية والمخاطر ورقابة الاتفاقات

تفترض الدورة أن المشاركين يقودون نقاشات أو يتخذون قرارات تتضمن مصالح متعارضة، ولا تتناول الاتصال التمهيدي أو الاستشارات القانونية أو اعتماد الوساطة أو الصياغة الفنية الخاصة بالمعاملات.

## الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة التفاوض القائم على القيم في الشركات والجهات العامة والمنظمات غير الربحية والخدمات المهنية والبنية التحتية والقطاعات الموجهة للعملاء.

- وظائف القيادة التنفيذية والإدارة
- فرق المشتريات والتجارة والمبيعات والعقود
- الموارد البشرية وعلاقات الموظفين والتغيير المؤسسي
- مكاتب المشاريع والمبادرات والشراكات وأصحاب المصلحة
- الخدمة العامة والمنظمات غير الربحية والمجتمع والتنمية
- وظائف المخاطر والأخلاقيات والحوكمة والشؤون المؤسسية

AGILE LEADERS
Training Center

## أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق القيم والاختبارات الأخلاقية على خيارات التفاوض.
- تحليل مصالح أصحاب المصلحة والقوة والثقة والنزاع.
- بناء أدوات BATNA والمعايير الموضوعية والإعداد.
- استخدام الحوار وطرق توليد خيارات المكاسب المتبادلة.
- تقييم المقترحات والمقايضات والتأثير الأخلاقي.
- بناء اتفاقات خاضعة للمساءلة وضوابط للمراجعة.

## جدول الدورة

### اليوم 1: ربط القيادة بالقيم

- خريطة توضيح القيم القيادية والسلوك
- اختبار القرار الأخلاقي وفحص أثر أصحاب المصلحة
- قائمة فحص النزاهة والشفافية وتضارب المصالح
- لوحة تحويل القيم إلى مبادئ تفاوضية
- سجل المساءلة القيادية ومبررات القرار

### اليوم 2: قراءة المصالح والقوة والثقة

- شبكة رسم مصالح أصحاب المصلحة ومواقفهم
- تقييم القوة والاعتماد والتأثير
- تشخيص شروط الثقة ومخاطر العلاقات
- دليل ملاحظة أسلوب التفاوض والسلوك
- خريطة محفزات النزاع وأنماط التصعيد

AGILE LEADERS
Training Center

## اليوم 3: إعداد التفاوض المبدئي

- ورقة إعداد BATNA ونقطة التحفظ
- جدول المعايير الموضوعية وأدلة المشروعية
- مصفوفة القضايا والمصالح والأولويات والمقايضات
- قائمة فحص التأثير الأخلاقي وحدود الإفصاح
- ورقة تخطيط تسلسل التفاوض والتفويض

## اليوم 4: إنشاء خيارات الاتفاق واختبارها

- بروتوكول الاستماع النشط وتبني وجهات النظر
- سلم أسئلة المصالح والقيود
- طريقة توليد خيارات المكاسب المتبادلة
- تصميم حزم المقترحات والمقايضات المشروطة
- اختبار استدامة الاتفاق وقابلية تنفيذه

## اليوم 5: ممارسة التفاوض القائم على القيم

- تمرين: تطبيق اختبار القرار الأخلاقي على اختلال القوة
- تمرين: بناء BATNA وأدلة المعايير الموضوعية
- تمرين: توليد خيارات مكاسب متبادلة لمصالح متعارضة
- تمرين: اختبار اتفاق من حيث الثقة والتنفيذ
- المشروع الختامي: إكمال حزمة التفاوض والاتفاق القائم على القيم

## التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة مستندة إلى نقاشات الموردين وتغيير القوى العاملة والأولويات المشتركة وعلاقات العملاء والشراكات ذات المصلحة العامة.

- نشاط مقترح: تحويل القيم القيادية إلى سلوك تفاوضي يمكن ملاحظته وحدود للإفصاح واختبارات للقرار.
- نشاط مقترح: رسم المواقف والمصالح والقوة والثقة والبدائل والمعايير والمخاطر ومحفزات التصعيد.
- نشاط مقترح: إجراء حوار منظم وإنشاء مقايضات مشروطة ومقارنة الحزم بالمعايير المتفق عليها.
- نشاط مقترح: تجميع الالتزامات والمسؤولين ونقاط المراجعة والضوابط وأدلة التنفيذ ومسارات الاستجابة.

AGILE LEADERS
Training Center

## الأسئلة الشائعة

### لمن تناسب دورة القيادة القائمة على القيم والتفاوض المبدئي وماذا تفترض؟

تناسب دورة القيادة القائمة على القيم والتفاوض المبدئي القادة والمختصين العاملين مع أصحاب المصلحة ممن يعالجون مصالح متعارضة ويستطيعون المشاركة في نقاشات وقرارات مهنية منظمة.

### كيف يختلف تدريب التفاوض المبدئي عن التدريب العام على الاتصال؟

يركز تدريب التفاوض المبدئي على المصالح والبدائل والمعايير الموضوعية وتوليد الخيارات والمقايضات واختبار الاتفاقات وتنفيذها، بينما يتناول التدريب العام على الاتصال مهارات أوسع في التحدث والاستماع والتعامل مع الآخرين.

### ما BATNA في تفاوض القيادة القائمة على القيم؟

تمثل BATNA البديل الأفضل المتاح إذا لم يتحقق اتفاق، ويستخدمها القادة لاختبار ما إذا كان الاتفاق المقترح يتفوق على بديل واقعي.

### كيف تدعم المعايير الموضوعية التفاوض الأخلاقي؟

تدعم المعايير الموضوعية التفاوض الأخلاقي بمنح الأطراف أسسا مستقلة ومرتبطة بالموضوع لمقارنة المقترحات وتفسير القرارات وتقليل الضغط التعسفي واختبار الإنصاف المتصور.

### ما الذي يجعل اتفاق التفاوض المبدئي قابلا للاستمرار؟

يصبح اتفاق التفاوض المبدئي أكثر قابلية للاستمرار عندما تكون الالتزامات واضحة والمصالح معالجة والمعايير ظاهرة والمسؤولون ونقاط المراجعة محددين والمخاطر موزعة ومخاوف التنفيذ مختبرة قبل الإغلاق.

## الخاتمة

يعود المشاركون بحزمة التفاوض والاتفاق القائم على القيم التي تربط الاختبارات الأخلاقية وتحليل أصحاب المصلحة وBATNA والمعايير والحوار والخيارات والمقايضات والالتزامات وضوابط المراجعة. تحول الحزمة المساومة المرتجلة إلى خيارات قيادية قابلة للتتبع. كما تدعم اتفاقات خاضعة للمساءلة في السياقات التجارية والوظيفية والشراكات والمشاريع والعملاء والمصلحة العامة.