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

31 مايو – 4 يونيو 2027

باريس

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

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

المرجع: 81_39272 **التاريخ:** 31 مايو – 4 يونيو 2027 **المكان:** باريس **الرسوم:** Euro 5700

نظرة عامة على الدورة:

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

صُممت هذه الدورة لسيناريوهات الصراعات المؤسسية الواقعية. من خلال المحاكاة المكثفة، وفك رموز السلوك، والتدريبات القائمة على الأدوار، سيصقل 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

الإدارات التنظيمية المستهدفة:

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

AGILE LEADERS
Training Center

الصناعات المستهدفة:

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

مخرجات 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 الأقوياء
- 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 ومقنعة. تدمج المنهجية أنظمة التفاوض السوفيتية القديمة مع التطبيقات الحديثة.

AGILE LEADERS
Training Center

صندوق 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

جدول أعمال 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 المحادثات عالية المخاطر
- **الموضوع 4:** القيم الأساسية لسلوك التفاوض الاستراتيجي
- **الموضوع 5:** تعريف خصمك: أنواع السلوك والاستراتيجية
- **الموضوع 6:** القوة الاستراتيجية للتحكم العاطفي
- **تأمل ومراجعة:** تحليل هويتك التفاوضية الافتراضية وتقييم الأساليب الأساسية.

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم الثاني: التخطيط والهيكلة للقوة

- **الموضوع 1:** بناء خارطة طريق التفاوض: الأهداف، القوة، والتوقيت
- **الموضوع 2:** إدارة الإدراك: خلق الانطباعات الصحيحة
- **الموضوع 3:** منطقة الاتفاق الممكن 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:** هيكلة 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، والتحييد
- **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

AGILE LEADERS
Training Center

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 مقابل المواجهة المنضبطة
- **الموضوع 5:** التسوية مقابل التنازل: مقاربة استراتيجية للحل
- **الموضوع 6:** استخدام الصمت والضغط النفسي
- **تأمل ومراجعة:** استخلاص معلومات سيناريو الأزمة الحي ومراجعة الاستراتيجية الشخصية

اليوم الخامس: المحاكاة والقيادة الاستراتيجية

- **الموضوع 1:** محاكاة تفاوضية كاملة مع مراجعة الأقران
- **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.

كم 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.

AGILE LEADERS
Training Center

كيف تختلف استراتيجيات تفاوض الكرملين عن النماذج الغربية؟

بينما تركز نماذج التفاوض الغربية غالبًا على نتائج الربح للطرفين، تؤكد استراتيجيات الكرملين على ديناميكيات القوة، وإدراك الأدوار، 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، وهياكل المنطق البارد، والمحاكاة الواقعية للبيئات العدائية وعالية المخاطر. من القيادة المتقدمة في التفاوض إلى إدارة التعقيدات عبر الثقافات والخصوم الأقوياء، صُمم هذا البرنامج للمحترفين الذين يحتاجون إلى الفوز عندما لا تكون التسوية خيارًا. تدرب هذه المنهجية كلاً من الجوهر العاطفي والدماغ الاستراتيجي لكل مفاوض.