



مهارات التفاوض اثناء اجتماعات البيع

بتاريخ اماكن الإنعقاد الرسوم (\$) احجز مقعدك

[سجل الآن](#)

٣١ ديسمبر - ٣١ ديسمبر ١٩٦٩

الأهداف:

1. مناقشة الجوانب الأساسية التي تتضمنها عهليات التفاوض و الأسس العلمية و التطبيقية لتحديد استراتيجيات التفاوض الواجب اتباعها لنجاح المفاوضات.
2. تزويد المشاركين بمهارات فهم السلوك الانساني ، تحليل العلاقات القيادية التفاوضية، وكيفية الإعداد النفسي للتفاوض و التخطيط لعهليات التفاوض.

المحتويات:

- أساسيات و طبيعة عهلية التفاوض و مقوماتها
- استراتيجيات و تكتيكات التفاوض الفعال
- الأساليب العلمية لتخطيط و إجراء التفاوض
- تطبيق القواعد الإدارية على النشاط التفاوضي
- فعالية و ديناميكية فريق التفاوض
- المهارات السلوكية و أثرها على التفاوض
 - العلاقات التبادلية
 - مهارات الاتصال
 - الإعداد النفسي للتفاوض
 - تحليل المصالح و المواقف و ابتكار الحلول و البدائل
 - نظم المعلومات التفاوضية



- التأثير، الإقناع، القدرة على التحفيز و العمل في فريق
- مهارات تجنب الرفض و الاعتراض
- معالجة الاعتراضات وفق توجيه الأسئلة
- تحليل الأنماط المختلفة للمفاوضين
- خصائص و مهارات المفاوض الفعال
- سياسات التفاوض الفعال
- الجوانب التنظيمية و القانونية للمفاوضات و التعاقد
- استخدام نظرية المباريات في التفاوض

المستفيدون:

كل من يتطلب عملهم إجراء عمليات التفاوض و إبرام العقود الداخلية و الخارجية و من يشترك في الفريق التفاوضي.

أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية