

## مهارات التفاوض اثناء اجتماعات البيع

| بتاريخ                     | اماكن الإنعقاد | الرسوم (\$) | احجز مقعدك               |
|----------------------------|----------------|-------------|--------------------------|
| ٢٧ أكتوبر - ٣١ أكتوبر ٢٠٢٤ | الدوحة         | ٣٢٠٠        | <a href="#">سجل الآن</a> |

### الأهداف:

1. مناقشة الجوانب الأساسية التي تتضمنها عمليات 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 لعمليات التفاوض.

للتدريب و الاستشارات الإدارية  
Muthabara Training Center

### المحتويات:

- أساسيات و طبيعة عملية 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

00971504646499 

info@muthabara.ae 

www.muthabara.ae 