

فن التفاوض وإدارة الخلافات داخل المؤسسات

المحتويات

- ماهية النزاع وطبيعته وأهميته ادارته
- مصادر النزاع في البيئة العمل.
- أنواع النزاع في المؤسسات.
- ماهية إدارة النزاع في المؤسسات.
- أهمية إدارة النزاع في النجاح المؤسسي.
- استراتيجيات التفاوض وإدارة النزاع
- الإستراتيجيات الحديثة لإدارة النزاع في المؤسسات.
- القواعد الذهنية لإدارة النزاع.
- ماهية التفاوض وأهميته.
- خطوات ومراحل العملية التفاوضية.
- البدائل المختلفة لنتائج التفاوض.
- أساليب وأدوات التفاوض الفعال
- أدوات وخطوات التفاوض.
- تحليل مصادر القوة في التفاوض.
- استراتيجيات المساومة وأساليب التعامل معها.
- التعامل الفعال مع الاستراتيجيات.
- المهارات الأساسية للمفاوض المحترف
- نموذج جدارات المفاوض.
- مهارات الانصات في التفاوض.
- مهارات وأدوات التأثير والإقناع.
- فن قراءة واستخدام لغة الجسد في التفاوض.

التفاوض من خلال فريق تفاوضي

- اسباب استخدام الفريق التفاوضي وعناصر نجاحه.
- مراحل تكوين الفريق التفاوضي.
- استراتيجيات التفاوض من خلال الفريق التفاوضي.
- تقييم العملية التفاوضية.

لمن هذا النشاط

- المدراء العاميين ومساعديهم ونوابهم.
- مدراء الادارات.
- مساعدي ونواب المدراء
- مدراء الموارد البشرية
- العاملين في مجال مساندة الادارة العليا.
- رؤساء المجموعات والفرق.
- المرشحين لشغل المناصب الإدارية.
- كل من يجد في نفسه الرغبة في تطوير قدراته ومهاراته القيادية والاشرفافية.

الأهداف

- تمكين المشاركين من تحقيق الأهداف التالية:
- تحديد مصادر وأنواع ومظاهر الصراع في البيئة العمل.
- اكتساب أسلوبك الخاص والمناسب للتفاوض وللإدارة الفعالة للصراع.
- تعامل بفاعلية وكفاءة مع المشاكل الإدارية والقيادية.
- التعامل مع الأنواع المختلفة من المرؤوسين، خاصة في المواقف التي تتطلب مهارات تفاوضية.
- قدرة أعلى على اقناع المرؤوسين وتحفيزهم للعمل.
- زيادة قوة وفعالية تأثيرهم الإيجابي على المرؤوسين والزملاء التي يتعاملون معها.

تفاصيل النشاط

التاريخ	16 – 20 فبراير 2025 (دبي)
والمكان	29 يونيو – 3 يوليو 2025 (دبي)
	28 سبتمبر – 2 أكتوبر 2025 (دبي)
	7 – 11 ديسمبر 2025 (دبي)
الموعد	9:00 صباحا الى 2:00 ظهرا
لغة النشاط	عربي والمصطلحات (عربي، انجليزي)
التكلفة	\$ 2950 ألفان وتسعمائة وخمسون دولار أمريكي

خصم 20 % في حالة تسجيل 3 مشاركين أو أكثر