



## مهارات التفاوض اثناء اجتماعات البيع

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
١٠ مارس - ١٤ مارس ٢٠٢٤	القاهرة	٢٩٠٠	<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.

### 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
  - نظر 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

00201126467555 

info@bptcenter.com 

www.bptcenter.com 