



دورة التفاوض الفعال والإقناع والتفكير النقدي



دورة التفاوض الفعال والإقناع والتفكير النقدي

المرجع: 36322_83597 التاريخ: 04 - 08 Oct 2026 الموقع: شرم الشيخ الرسوم: Euro 4100

نظرة عامة على الدورة

تم تصميم هذه الدورة التدريبية لتزويد المحترفين بالمهارات الحيوية اللازمة لإتقان التفاوض الفعال والإقناع والتفكير النقدي في بيئات العمل المختلفة. يتعمق هذا البرنامج في مهارات التفاوض الفعال، وتكتيكات الإقناع في التفاوض، والتفكير النقدي في الأعمال، مما يوفر للمشاركين أدوات عملية تعزز التواصل الإقناعي والذكاء العاطفي في التفاوض. من خلال هذه الرحلة التدريبية، سيتعلم الحضور تقنيات الإقناع العقلي واستكشاف استراتيجيات حشد الرأي العام، مما يمكنهم من التأثير على الآخرين وتوجيههم بفاعلية. كما سيشترك المشاركون في تدريبات التفاوض والوساطة، وتطوير تكتيكات التفاوض المتقدمة ومهارات الإقناع القيادية الضرورية في بيئة الأعمال الديناميكية المعاصرة.

الفئة المستهدفة

- المديرون التنفيذيون
- محترفو الموارد البشرية
- استراتيجيو الأعمال
- مديرو المشاريع والمنتجات
- القادة والمديرون

الإدارات المستهدفة

- الموارد البشرية
- العمليات
- التخطيط الاستراتيجي
- التسويق والمبيعات
- البحث والتطوير

القطاعات المستهدفة

- التكنولوجيا وتقنية المعلومات
- الرعاية الصحية
- الخدمات المالية
- سلع الاستهلاك السريع قطاع التجزئة
- الاستشارات
- التعليم

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:



- توضيح مهارات التفاوض الفعال ومكوناتها الأساسية.
- مناقشة تقنيات الإقناع في التفاوض وتطبيقاتها العملية.
- تمييز سيناريوهات التفكير النقدي في الأعمال وتحليلها.
- وصف دور الذكاء العاطفي في التفاوض لتحقيق نتائج أفضل.
- تحديد استراتيجيات حل النزاعات بفاعلية.
- تلخيص مبادئ حشد الرأي العام والتفكير الاستراتيجي في التفاوض.
- تصنيف أدوات التفاوض الفعال والتفكير النظري في الأعمال لحل المشكلات المعقدة.

محاور الدورة

اليوم الأول: أسس الإقناع والتواصل

- الموضوع 1: فهم نموذج بيرلو للاتصال بعرق
- الموضوع 2: علم وفن الإقناع العقلي
- الموضوع 3: حواجز التواصل والإقناع الفعال
- الموضوع 4: استكشاف نظام الحقيقة في الإقناع
- الموضوع 5: مهارات الإقناع الأساسية للقادة
- الموضوع 6: سمات الشخصية للمقنعين النقيض
- المراجعة والتأمل: تأمل أساسيات الإقناع والتواصل

اليوم الثاني: تقنيات الإقناع المتقدمة وحشد الرأي العام

- الموضوع 1: ما وراء مبادئ الإقناع الستة
- الموضوع 2: دحض خرافات الإقناع
- الموضوع 3: قاعدة التحقق قبل الإقناع: الاستعداد للتأثير
- الموضوع 4: فهم طبيعة النزاع وتغيير النزاع
- الموضوع 5: أدوات حشد الرأي العام
- الموضوع 6: الاعتبارات الأخلاقية في استراتيجيات الإقناع
- المراجعة والتأمل: مراجعة كيفية حشد تقنيات الإقناع المتقدمة للرأي العام

اليوم الثالث: التفاوض الاستراتيجي وحل النزاعات

- الموضوع 1: عناصر والعوامل المؤثرة في التفاوض
- الموضوع 2: الذكاء العاطفي في التفاوض
- الموضوع 3: فهم المصالح والالتزامات والتواصل في التفاوض
- الموضوع 4: تطبيق المرونة في استراتيجيات التفاوض
- الموضوع 5: التخطيط وتنفيذ مفاوضات ناجحة
- الموضوع 6: دور العلاقات والبدائل في التفاوض
- المراجعة والتأمل: تأمل تكامل الذكاء العاطفي والتفاوض الاستراتيجي

اليوم الرابع: تكتيكات وتقنيات التفاوض المتقدمة



- الموضوع 1: مفارقة الشهبانزي: إدارة المشاعر في التفاوض
- الموضوع 2: فهم واستخدام نموذج توماس كيلمان لحل النزاعات
- الموضوع 3: الحزم والتفاوض: إيجاد التوازن
- الموضوع 4: المفاوضات التجارية: نهج شامل
- الموضوع 5: التفكير الاستراتيجي في التفاوض: نهج منظومي
- الموضوع 6: إغلاق التفاوض: التقنيات والبدائل
- المراجعة والتأمل: مراجعة التكتيكات المتقدمة للإغلاق صفقات ناجحة

اليوم الخامس: التكامل والتطبيق العملي للتفكير النقدي

- الموضوع 1: تطبيق التفكير النقدي في حل مشكلات العمل المعقدة
- الموضوع 2: بناء حجج مقنعة مدعومة بالأدلة
- الموضوع 3: التفاوض عبر الثقافات والبيئات المتنوعة
- الموضوع 4: إدارة المقاومة وتحويل الاعتراضات إلى فرص
- الموضوع 5: دراسات سابقة ومحاكاة عملية لمفاوضات واقعية
- الموضوع 6: صياغة خطة تطوير شخصية لمهارات الإقناع والتفاوض
- المراجعة والتأمل: تقييم شامل لنتائج الدورة وخطط العمل المستقبلية

الرسالة الشائعة

من هي الفئة المستهدفة الأساسية لهذا البرنامج؟
يستهدف البرنامج المديرون التنفيذيون، ومحترفي الموارد البشرية، واستراتيجيي الأعمال، ومديري المشاريع والمنتجات، والقادة والمديرون الراغبون في تطوير مهاراتهم.

ما هي الأساليب التدريبية المستخدمة في الدورة؟
تستخدم الدورة مزيجاً من المحاضرات، الجلسات التفاعلية، العمل الجماعي، دراسات الحالة، وتمثيل الدور لمحاكاة سيناريوهات التفاوض الصعبة.

هل تتضمن الدورة أدوات ومصادر عملية؟
نعم، تتضمن حقيبة أدوات الدورة كتيب تقنيات الإقناع، إطار عمل حشد الرأي العام، موارد وقراءات عبر الإنترنت، وقوالب دراسات الحالة.

كيف تساهم الدورة في تطوير بيئة العمل؟
تتمكن المشاركون من تنفيذ استراتيجيات حل النزاعات بفاعلية واستخدام التفكير النظري لحل المشكلات المعقدة داخل مؤسساتهم.

فئات الدورات التدريبية

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والهشتريات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الصحة والسلامة والذهن المهني	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المحاسبة و التهويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقية	



مدن التدريب

أهستردام هولندا	أكرا غانا	أثينا اليونان
الدار البيضاء المغرب	الجبيل المملكة العربية السعودية	استنبول تركيا
القاهرة مصر	الرياض المملكة العربية السعودية	الدوحة قطر
باريس فرنسا	الهناوة مملكة البحرين	الكويت الكويت
براغ جمهورية التشيك	بانكوك تايلند	باكو أذربيجان
بورتو البرتغال	برلين ألمانيا	برشلونة إسبانيا
تورنتو كندا	تيليسي جورجيا	بوكيت تايلاند
جوهانسبرغ جنوب افريقيا	جنيف سويسرا	جاكرتا جمهورية اندونيسيا
زنجار تنزانيا	روما إيطاليا	حلي الإمارات العربية المتحدة
سيول كوريا الجنوبية	سنغافورة سنغافورة	سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية
طرابزون تركيا	شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية	شرم الشيخ مصر
عمان المملكة الأردنية الهاشمية	طوكيو اليابان	طشقند أوزبكستان
فيينا النمسا	فرانكفورت ألمانيا	عن بعد منصة زووم

مدن التدريب

لانكاوي ماليزيا	كيب تاون جنوب افريقيا	كوالالمبور ماليزيا
هاربيا اسبانيا	لندن المملكة المتحدة	لشبونة البرتغال
هونتر سويسرا	مسقط سلطنة عمان	مدريد اسبانيا
نيروبي كينيا	ميونخ المانيا	ميلان ايطاليا
		نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية