والقادة المؤثرين الدورة التدريبية: إتقان التفاوض الاستراتيجي للمدراء التنفيذيين

اغسطس ٢٠٢٦ ٠٧ - ٠٣

بروكسل

(للشخص الواحد) € ٤٤٠٠

Ref: #CS7853_402725

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

التفاوض الاستراتيجي. للمدراء التنفيذيين والقادة المؤثرين رحلة متكاملة تقدم الدورة التدريبية: إتقان التفاوض الاستراتيجي
William Ury (مؤلف كتاب "نعم إلى صممها خبراء عالميون مستندين إلى أبحاث البروفيسور من الصفر إلى الاحتراف في فن
مع دراسة البيئات التنافسية. تركز على تطوير الحنكة لا")، لتمكين القادة من إدارة المفاوضات المعقدة في ويليام أوري
BIG BEN Training هذه الدورة حالات حية من قطاعات الطاقة والتمويل والتقنية. التفاوضية عبر منهجيات علمية وعملية،
وإدارة وتطبيقاته الواقعية، مما يمكن المشاركين من تحقيق الفريدة التي تدمج بين نظريات التفاوض المتقدم يقدم Center
عبر أدوات قابلة للتطبيق فورياً، مع الأزمات. الدورة مصممة خصيصاً لتعزيز الذكاء نتائج استثنائية في الصفقات الكبرى
القطاعات الحكومية والخاصة: التركيز على بناء استراتيجيات مخصصة لتحديات التفاوضي

لـ: الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- الرؤساء التنفيذيون (CEOs).
- المدراء العامون.
- نواب الرؤساء.
- قيادات الهيئات الحكومية.
- مديرو الإدارات العليا.
- المستشارون الاستراتيجيون.
- رواد الأعمال.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع المصرفي والتمويل.
- الصناعات النفطية والطاقة.
- التقنية والاتصالات.
- الصحة والمستحضرات الطبية.
- العقارات والإنشاءات.
- التجزئة والسلع الاستهلاكية.
- الهيئات الحكومية والوزارات.
- المنظمات التنظيمية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- الإدارة التنفيذية.
- الشؤون الاستراتيجية.
- المشتريات والعقود.
- العلاقات الحكومية.
- العمليات والتطوير.
- المالية والاستثمار.
- التسويق والمبيعات.

أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- الأطراف. تحليل ديناميكيات القوة في المفاوضات متعددة
- تطبيق تقنيات الإقناع النفسي في الصفقات الحرجة.
- تصميم استراتيجيات تفاوض مخصصة للقطاعات الحكومية.
- إدارة مفاوضات الاندماج والاستحواذ بفعالية.
- تحويل النزاعات إلى فرص تعاونية.
- الافتراضية. استخدام أدوات التفاوض الرقمي في البيئات
- بناء تحالفات استراتيجية داعمة للمواقف التفاوضية.

منهجية الدورة التدريبية:

التفاعلية للسيناريوهات الحرجة، الأبعاد: تحليل الحالات الدراسية العالمية، تعتمد منهجية الدورة على نموذج تعليمي ثلاثي
الجنسيات يتم تصميم كل جلسة حول تحديات .Training Center والتغذية الراجعة الفورية من خبراءBIG BEN والمحاكاة
في تحليل المصالح الخفية. يشمل أو إدارة النزاعات التنظيمية، مع تطبيق أدوات واقعية مثل مفاوضات عقود الطاقة متعددة
فردية للقطاع المصرفي، وحلقات نقاش حول إدارة المفاوضات البرنامج تمارين جماعية لبناء استراتيجيات تفاوض ويليام أوري
للتطبيق في بيئات العمل لقياس تطور الذكاء التفاوضي، مع تخصيص جلسات لتطوير في الأزمات. يدمج المدربون تقييمات أداء
خطط عمل شخصية قابلة

التدريبية): خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة

الوحدة الأولى: أسس التفاوض الاستراتيجي للقيادات

- مفهوم القوة الخفية في التفاوض
- تحليل نموذج هارفرد للمفاوضات
- فن تحديد نقاط النفوذ
- دراسة حالة: تفكيك نزاعات الاندماج
- أدوات قراءة لغة الجسد للتنفيذيين
- تطبيقات نظرية الألعاب
- تقييم ذاتي للمهارات التفاوضية

المعقدة الوحدة الثانية: استراتيجيات متقدمة للمفاوضات

- تكتيكات إدارة المفاوضات متعددة الأطراف
- التعامل مع الأطراف صعبة المراس
- تصميم بدائل BATNA للصفقات الكبرى
- حالة عملية: مفاوضات عقود الطاقة
- تقنيات كسر الجمود التفاوضي
- التحكم في العوامل العاطفية
- تطوير خطط طوارئ للازمات

والتنظيمية الوحدة الثالثة: التفاوض في القطاعات الحكومية

- خصوصية المفاوضات مع الهيئات الرسمية
- تحليل المتطلبات التنظيمية
- استراتيجيات التأثير في صياغة السياسات
- حالة دراسة: التفاوض على الامتيازات التجارية
- إدارة مفاوضات العقود الحكومية
- بناء التحالفات الداعمة
- توثيق وتقييم النتائج

العالمية الوحدة الرابعة: التفاوض الرقمي والمفاوضات

- أدوات التفاوض الافتراضي الفعال
- تجاوز الحواجز الثقافية
- إدارة المفاوضات عبر المنصات الرقمية
- حالة عملية: صفقات التقنية الدولية
- تأثير العولمة على ديناميكيات التفاوض
- تقنيات التفاوض عبر التوقيتات الزمنية
- ضمان الأمن السيبراني في المفاوضات

مستدامة الوحدة الخامسة: قياس النتائج وتحويلها إلى مكاسب

- مؤشرات قياس نجاح التفاوض
- تحويل النتائج إلى قيمة مؤسسية
- توثيق الدروس المستفادة
- حالة عملية: تقييم صفقة استحواذ
- بناء نظام متابعة للاتفاقيات
- استراتيجيات تعزيز المكاسب طويلة المدى
- ورشة عمل: تطوير خطة تفاوض شخصية

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

المدة إلى ٢٠-٢٥ بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، ساعة تدريبية راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل :

استراتيجية متعددة المصالح، القوة) في تحويل نزاع موارد طبيعية بين كيف يمكن توظيف نظرية "مثلث التفاوض" (المواقف، الأطراف؟ حكومتين إلى فرصة لشراكة

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

القرار في المستويات منظور قيادي بحت، متجاوزةً المهارات الأساسية إلى تركز الدورة على الجانب الاستراتيجي للتفاوض من برنامج هارفرد للتفاوض – ودراسات حالة العليا. تمزج بين أطر نظرية رصينة – كتطبيقات حديثة تحليل ديناميكيات النفوذ وصنع يميزها هو تخصيص ٤٠% من المحتوى لاحتياجات القطاعات حصرية من بيئات الأعمال الإقليمية والدولية. ما لنموذج Training BIG BEN الجانب كمفاوضات الامتيازات التجارية وإدارة النزاعات بين الحكومية والتنظيمية، مع محاكاة سيناريوهات المفاوضات وتقييمات ٣٦٠ درجة، مما يضمن التطبيقي عبر أدوات قياس تطور المهارات، مثل تحليل الهيئات. يعزز Center تحويل التعلم إلى ممارسات فعلية قابلة للقياس تسجيلات