



قيادة البشر وفن التفاوض معهم والتأثير عليهم

ACTS

الشركة العربية للإستشارات والتدريب والدعم الفني

قيادة البشر وفن التفاوض معهم والتأثير عليهم

الاهداف:

- التفاعل الإيجابي مع الآخرين.
- ممارسة السلوك الإداري المثمر داخل بيئة العمل.
- التعامل مع التفاوض كمنظومة متكاملة.
- تطبيق استراتيجيات وتكتيكات التفاوض بكفاءة وفاعلية.

المحتوى العلمي:

- إدارة الذات وفن التأثير في الآخرين
- مشكلات القيادة وأساليب التامل مع الأنماط البشرية المختلفة.
- نظرية صناعة القائد الفعال.
- الإدراك المتبادل للذات وللآخرين.
- الحوار الذاتي البناء والحوار الذاتي الهدام.
- الأنماط المختلفة للشخصيات واستراتيجيات التعامل معها.
- العلاقات مع الرؤساء والزملاء والمرؤوسين في بيئة العمل.
- المفاهيم الأساسية للعملية التفاوضية.
- مهارات التفاوض كأساس للتميز الإداري.
- طبيعة التفاوض (المفهوم-الأهمية-الأهداف).
- لغويات التفاوض والتطور التاريخي لمسميات التفاوض.
- محددات العملية التفاوضية بين النظرية والتطبيق.
- مبادئ و خصائص التفاوض الفعال.
- التخطيط للتفاوض
- خطوات الإعداد والتخطيط للتفاوض.
- الممارسة الفعلية للعملية التفاوضية.
- معايير اختيار المفاوض الفعال.
- استراتيجيات وتكتيكات التفاوض
- دور الأسئلة وعملية الإنصات وتوليد البدائل في عملية التفاوض و كيفية توظيفها؟
- المقومات السلوكية للمفاوض الفعال.
- سياسة الاختراق التفاوضي (المنهج والتطبيق).
- إنهاء عمليات التفاوض وصياغة الاتفاقيات.

المشاركون:

القيادات الإدارية الراغبة في تنمية مهارات التعامل مع الذات والتفاوض مع الآخرين.