



London Elite Centre



هؤتھر: التفاوض وإدارة الصراع في المنظمات

<https://londonelitecentre.com>



هوتهر: التفاوض وإدارة الصراع في المنظمات

وصف المقرر

سوف نعرض تحليلاً استراتيجياً شاملاً لعملية التفاوض بالإضافة إلى الأدوات الأساسية للتخطيط وإدارة كل عملية تفاوض. وسيتعلم المندوبون التفاوض حول النتائج المهتازة خارجياً مع الموردين والمقاولين والعملاء داخلياً داخل مؤسستك بين الزملاء والإدارات والمديرين.

أهداف الهوتهر:

- في نهاية الهوتهر سيكون المشاركون قادرين على:
 - الوعي الذاتي بأسلوب التفاوض الشخصي وإدارة الصراع.
 - التحليل الرئيسي لعملية التفاوض والصراع.
 - كيفية تحقيق نتائج تفاوضية ذات قيمة مضافة.
 - توسيع نطاق المهارات والاستراتيجيات التفاوضية.
 - استخدام دليل تخطيط هن ثلاث خطوات لتحليل والتفاوض للمفاوضات.
 - تطوير القدرة على التوسط في النزاعات والمفاوضات وأن يصبح مفاوضاً أكثر مهارة وفعالية.

الفئات المستهدفة:

- المستشارين القانونيين في الإدارات الحكومية.
- القضاة.
- المهامين والمحققين.
- المستشارين القانونيين في الشركات.
- المستشارين.
- مدراء الشؤون القانونية.
- القانونيين في مكاتب المحاماة.

الوحدة الأولى
التفاوض وإدارة الصراع

- نظرية التفاوض والممارسة - تعريف التفاوض.
- السلطة والمجتمع - صعود المفاوضات وإدارة الصراع.
- مصادر الصراع في المنظمة.



- تصعيد الصراع وخطوات لهنعه.
- استراتيجيات إدارة الصراع.
- نهجان وتوازن للتفاوض.
- فهم أسلوب التفاوض الخاص بك.
- التفاوض كعملية وخطوة.

الوحدة الثانية استراتيجيات التفاوض العهلي

- نهج التفاوض الاستراتيجي والتكتيكي للتفاوض.
- توزيع قيمة المطالبة استراتيجيات التفاوض.
- باتنا ، نقطة الاحتياطي ، نقطة الهدف.
- افتتاح العروض ، الهراسي ، تنازلات.
- خلق قيمة استراتيجيات التفاوض التكاليفية.
- تبادل المعلومات والنسئلة التشخيصية وفك الارتباط.
- عروض الحزمة والعروض المتعددة والتسويات بعد التسوية.

النتائج المهتملة الأربعة للتفاوض

الوحدة الثالثة تخطيط التفاوض والتحضير والقوة

- التمييز بين المهصالح والمناصب.
- نهوذج من ثلاث خطوات لإعداد التفاوض.
- موقوفك ، موقوفهم وتقييم الموقوف.
- فهم مصادر القوة التفاوضية.
- تغيير ميزان القوى.
- قوة لغة الجسد.
- فهم الأفكار من لغة الجسد.

التعامل مع مفاوضي المواجهة.

الوحدة الرابعة مهارات الوساطة - أداة تفاوض قوية

- التواصل والاستجاب.
- الاستهاع النشط في التفاوض.
- عهليات ADR - وضع التفاوض في السياق.
- التفاوض والوساطة والتحكيم والتقاض.
- الوساطة كتفاوض سهل.
- تقنيات الوسيط - مهارات الوساطة العهلية للمساعدة في حل النزاعات.
- العمل في فرق التفاوض.

الوساطة في المهارسة - مهارة الوساطة

الوحدة الخامسة المفاوضات الدولية والثقافية



- المفاوضات الدولية والثقافية.
- القيم الثقافية وقواعد التفاوض.
- نصيحة للمفاوضين عبر الثقافات.
- وضع صفقة.
- مهارة فريق التفاوض الدولي.
- تطبيق التعلم على مجموعة من المواقف التطبيقية
- ملخص الجلسة والأنشطة.