British Training

الدورة التدريبية التفاوض الاستراتيجي وحل النزاعات ـ مفاتيح النجاح التنظيمي والتميز القيادي

#LD5440

الدورة التدريبية التفاوض الاستراتيجي وحل النزاعات ـ مفاتيح النجاح التنظيمي والتميز القيادي

المقدمة:

تُعد مهارات التفاوض وحل النزاعات من الأدوات الأساسية لتحقيق النجاح التنظيمي. يقدم المركز البريطاني للتدريب هذه الدورة التدريبية المتخصصة التي تهدف إلى تمكين المشاركين من فهم آليات التفاوض الفعّال وإدارة النزاعات بطرق استراتيجية تعزز التعاون وتحقق الأهداف المشتركة. من خلال منهجية عملية وتفاعلية، ستساعد هذه الدورة المشاركين على تطوير مهاراتهم لمواجهة التحديات التنظيمية بثقة واحترافية.

الأهداف التدريبية وأثر التدريب:

بنهاية حضور هذا البرنامج، سيكون السادة المشاركين قادرين على تطبيق:

- فهم الأسس النظرية والعملية للتفاوض الفعّال.
- تحديد مصادر النزاعات وتحليلها بشكل استراتيجي.
- استخدام تقنيات حل النزاعات بطرق تعزز التعاون والتفاهم.
- تطوير مهارات الاتصال الفعّال لتعزيز التفاوض الناجح.
- تصميم استراتيجيات تفاوض مخصصة تناسب مختلف السيناريوهات التنظيمية.
- إدارة الحوارات الصعبة وتحويلها إلى فرص لتحقيق النتائج الإيجابية.
- تعزيز الثقة والقدرة على اتخاذ القرارات في المواقف المعقدة.

الكفاءات والمهارات المستهدفة:

- مهارات التفاوض الاستراتيجي.
- تحليل النزاعات وإدارتها بفعالية.
- التواصل الفعّال والاستماع النشط.
- بناء العلاقات وتعزيز التعاون بين الأطراف.
- التفكير النقدي وحل المشكلات بشكل إبداعي.
- إدارة العواطف والتحكم في الضغوط أثناء التفاوض.

الفئات المستهدفة:

تم تصميم هذه الدورة التدريبية خصيصًا لـ:

- القادة والمديرون في المنظمات.
- فرق العمل التي تتعامل مع مشاريع مشتركة أو متعددة الأقسام.
- المهنيون في مجال الموارد البشرية وإدارة العلاقات العامة.
- الأفراد الذين يتعاملون مع العملاء أو الموردين بشكل مباشر.
- أي شخص يرغب في تطوير مهاراته في التفاوض وحل النزاعات.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى ـ أساسيات التفاوض الفعّال:

- تعريف التفاوض وأهميته في البيئة التنظيمية.
- أنواع التفاوض (تنافسي، تعاوني، توفيقي).
- مراحل عملية التفاوض الناجح.
- تحليل الأطراف المشاركة في التفاوض.
- فهم المصالح والمواقف في التفاوض.
- دور التحضير الجيد في نجاح التفاوض.

الوحدة الثانية ـ تحليل النزاعات وإدارتها:

- تعريف النزاع وأسبابه الشائعة في المنظمات.
- أنواع النزاعات (داخلية، خارجية، هيكلية).
- أدوات تحليل النزاعات (مثل نموذج توماس-كيلمان).
- استراتيجيات حل النزاعات (التجنب، التنافس، التعاون، التكيف).
- دور القيادة في إدارة النزاعات.
- دراسة حالات عملية لإدارة النزاعات.

الوحدة الثالثة ـ مهارات الاتصال في التفاوض:

- أهمية التواصل الفعّال في التفاوض.
- مهارات الاستماع النشط وفهم الاحتياجات.
- استخدام لغة الجسد وتعابير الوجه في التفاوض.
- فن طرح الأسئلة الصحيحة لتحقيق التفاهم.
- التعامل مع الصمت والضغوط أثناء الحوار.
- تجنب الأخطاء الشائعة في التواصل أثناء التفاوض.

الوحدة الرابعة ـ تصميم استراتيجيات التفاوض:

- تحديد الأهداف والحدود في التفاوض.
- استخدام أسلوب "الفوز-الفوز" في التفاوض.
- التعامل مع الأطراف صعبة المراس.
- إدارة الوقت والموارد أثناء التفاوض.
- تقنيات الإقناع والتأثير في التفاوض.
- تحليل النتائج وتقييم نجاح التفاوض.

الوحدة الخامسة ـ تطبيقات عملية وحالات دراسية:

- تمارين محاكاة لسيناريوهات تفاوض واقعية.
- تحليل حالات دراسية ناجحة في التفاوض وحل النزاعات.
- تطوير خطط عمل شخصية للتفاوض الفعّال.
- تقييم الذات وتحسين نقاط الضعف.
- التعلم من الأخطاء الشائعة في التفاوض.
- بناء شبكة دعم لتحسين المهارات المستقبلية.