CINPAA | INTERNATIONAL COOPERATIVE FOR TRAINING & CONSULTING

سينبا | التعاونية الدولية للتدريب والاستشارات



البرنامج التدريبي:

التفاوض والتأثير للقيادات التنفيذية

يُعقد في مدن ومواعيد متعددة

OUR INTERNATIONAL PARTNERS:

ISDE Law Business School High Performance Education
Higher Institute of Law and Business (ISDE)

Professional Development Institute
Professional Development Institute

Universidad Camilo José Cela
Camilo José Cela University

SEK EDUCATION GROUP

ISO 29993:2017 Learning services for non-formal education and training

ISO 9001:2015

التفاوض والتأثير للقيادات التنفيذية

نبذة عن البرنامج:

يطوّر البرنامج مهارات التفاوض والتأثير لدى القيادات التنفيذية في المواقف المؤسسية المعقدة، مثل التفاوض مع الشركاء والجهات الأخرى والمقاولين، وبناء التحالفات الداخلية، وإدارة الخلافات، مع التحضير المنهجي والتفاوض القائم على المصالح.

الأهداف:

إكساب المشاركين مهارات ومعارف وقيم وتوجهات جديدة متعلقة بـ:

أ. التحضير المنهجي لأي مفاوضة مهمة.

ب. التمييز بين المواقف والمصالح وتوظيفه في الوصول إلى اتفاق.

ج. استخدام أساليب التأثير والإقناع بشكل مهني.

د. إدارة المفاوضات متعددة الأطراف والخلافات الصعبة.

هـ. صياغة الاتفاقات ومتابعة تنفيذها.

الفئة المستهدفة:

أ. القيادات التنفيذية والمديرون العامون

ب. رؤساء الوفود ومسؤولو الشراكات والتعاون الدولي

ج. مديرو العقود والمشتريات في الجهات الحكومية والمؤسسات

محاور البرنامج:

• المحور الأول: اليوم الأول: أسس التفاوض المؤسسي وأساليبه

أ. خصائص التفاوض في البيئة المؤسسية والحكومية وحدود صلاحيات المفاوض

ب. الفرق بين التفاوض التنافسي والتفاوض القائم على المصالح ومتى يصلح كل منهما

ج. المفاهيم الأساسية: البديل الأفضل ونقطة الانسحاب ومنطقة الاتفاق الممكنة

د. أنماط المفاوضين وكيف يقرأ المفاوض نمطه ونمط الطرف الآخر

هـ. ورشة تطبيقية: تحليل نمط التفاوض الشخصي من مواقف سابقة

و. مخرَج اليوم: ملف نمط التفاوض الشخصي

• المحور الثاني: اليوم الثاني: التحضير للتفاوض وتحليل الأطراف

أ. جمع المعلومات عن الطرف الآخر وأولوياته وصانعي القرار لديه

ب. تحديد الأهداف والحدود والبدائل قبل الجلوس إلى الطاولة

ج. تحليل أصحاب المصلحة غير الحاضرين ومدى تأثيرهم على النتيجة

د. إعداد الفريق وتوزيع الأدوار وخطة الجلسة الأولى

هـ. ورشة تطبيقية: إعداد خطة تحضير لمفاوضة حقيقية من عمل المشارك

و. مخرَج اليوم: خطة تحضير مكتملة

• المحور الثالث: اليوم الثالث: التفاوض القائم على المصالح وابتكار الخيارات

أ. الفصل بين الأشخاص والمشكلة والتركيز على المصالح لا المواقف

ب. طرح الأسئلة الكاشفة للمصالح والاستماع النشط أثناء الجلسة

ج. توسيع القيمة المتاحة بابتكار خيارات تحقق مكاسب مشتركة للطرفين

د. استخدام المعايير الموضوعية لحسم الخلاف بعيدًا عن ضغط القوة

هـ. ورشة تطبيقية: محاكاة تفاوض ثنائي على مصالح متعارضة

و. مخرَج اليوم: قائمة خيارات تحقق مصالح الطرفين

• المحور الرابع: اليوم الرابع: التأثير والإقناع وإدارة أصحاب المصلحة

أ. مصادر التأثير لدى القائد: الخبرة والعلاقات والمعلومة والصلاحية

ب. مبادئ الإقناع وبناء الحجة المناسبة لكل جمهور ومستوى إداري

ج. بناء التحالفات الداخلية والخارجية لدعم الموقف التفاوضي

د. التأثير في المفاوضات متعددة الأطراف وإدارة اللجان المشتركة

هـ. ورشة تطبيقية: بناء خريطة أصحاب المصلحة واستراتيجية التأثير عليهم

و. مخرَج اليوم: خريطة أصحاب المصلحة واستراتيجية التأثير

• المحور الخامس: اليوم الخامس: المواقف الصعبة وإغلاق الاتفاق ومتابعته

أ. التعامل مع التكتيكات الضاغطة والمماطلة والتهديد بالانسحاب

ب. إدارة الخلاف والتوتر والحفاظ على العلاقة بعد التفاوض

ج. صياغة الاتفاق بوضوح يمنع اختلاف التفسير لاحقًا

د. متابعة التنفيذ ومعالجة الإخلال بالالتزامات المتفق عليها

هـ. حالة عملية: محاكاة مفاوضة متعددة الأطراف تنتهي باتفاق مكتوب

و. مخرَج اليوم: قائمة تحقق لإغلاق الاتفاق ومتابعته

مخرجات الدورة:

أ. خطة تحضير لمفاوضة حقيقية من عمل المشارك.

ب. خريطة أصحاب المصلحة واستراتيجية التأثير عليهم.

ج. قائمة تحقق لإغلاق الاتفاق ومتابعته.

أساليب التدريب والشهادات:

تستند برامجنا إلى مبادئ البيداغوجيا الحديثة التي تدمج بين المعرفة النظرية والتطبيق العملي، بما يواكب احتياجات المتدربين ومتطلبات بيئة العمل. وتشمل الأساليب المستخدمة:

- **ورش عمل تفاعلية:** تعتمد على تحليل بيانات واقعية، ونقاشات جماعية لتعزيز الفهم التطبيقي.
- **دراسات حالة:** يتم استعراض نماذج من مؤسسات دولية تسلط الضوء على مواقف نجاح وتحديات فعلية.
- **محاكاة واقعية:** يتدرب المشاركون من خلال سيناريوهات مهنية تُحاكي مواقف حقيقية تتطلب اتخاذ القرار وإدارة المواقف.
- **استخدام أدوات وتقنيات متقدمة:** تطبيق عملي على برمجيات وأدوات تدريب حديثة تتماشى مع طبيعة كل مجال تدريبي.

الشهادات:

يحصل المشارك بعد اجتيازه البرنامج بنجاح على شهادة صادرة عن معهد سينبا CINPAA، كمعهد تدريبي مسجل رسميًا في الاتحاد الأوروبي وإسبانيا والمملكة المتحدة.

CINPAA - Cooperative International for Training and Consulting

ويتم تنفيذ البرامج التدريبية في إطار شراكات أكاديمية ومهنية واتفاقيات تعاون ومذكرات تفاهم مع عدد من المؤسسات الأكاديمية والمهنية، من بينها:

- **جامعة كاميلو خوسيه ثيلا (Camilo José Cela University) - إسبانيا**
- **مدرسة القانون والأعمال (ISDE - Law & Business School) - دولياً**
- **معهد التطوير المهني (Professional Development Institute) - بريطانيا**

وتهدف هذه الشراكات إلى تبادل الخبرات، وتطوير المحتوى التدريبي، وتعزيز جودة البرامج وفق أفضل الممارسات المهنية الدولية.

مع تحيات
القسم العربي
"CINPAA" INTERNATIONAL COOPERATIVE FOR TRAINING & CONSULTING
"سينبا" التعاونية الدولية للتدريب والاستشارات

تفاصيل الانعقاد والتسجيل
Course Details | Registration

اسم البرنامج	التفاوض والتأثير للقيادات التنفيذية	Course Title
لغة البرنامج	العربية	Course Language
مدة البرنامج	5 أيام	Duration
مكان الانعقاد	مدن ومواعيد متعددة – انظر الجدول أدناه	Venue
العرض المالي	يتم إرساله منفصلًا حسب عدد المشاركين وشروط الانعقاد.	Financial Offer

آلية التسجيل والتأكيد:

للتسجيل في البرنامج نرجو اتباع أحد الطرق التالية:

أ. تعبئة نموذج الطلب الخاص بالبرنامج على موقعنا.

ب. أو إرسال رسالة بالبريد الإلكتروني من إدارة التدريب.

ج. أو كتاب ترشيح من جهة العمل.

يُرسل التأكيد عبر:

البريد الإلكتروني info@cinpaa.org

واتساب +34 635 867 686

فريقنا على أتم استعداد لتقديم أي استشارات خاصة بالإقامة أو خدمات فنية قبل وأثناء حضوركم.

مواعيد البرنامج المخطط لها:

المدينة	الموعد
أمستردام، هولندا	21 - 25 ديسمبر 2026
القاهرة، مصر	22 - 26 مارس 2027
مدريد، إسبانيا	05 - 09 أبريل 2027
برشلونة، إسبانيا	16 - 20 أغسطس 2027
دبي، الإمارات العربية المتحدة	20 - 24 ديسمبر 2027

يمكن عقد البرنامج في مدن وتواريخ أخرى وفق احتياج جهتكم، وبالمدة التي تناسبكم. قائمة المدن في الصفحة الأخيرة.

المدن التي ننفّذ فيها برامجنا:

يمكن تنفيذ هذا البرنامج في أيٍّ من المدن التالية، وفي غيرها عند الطلب.

أذربيجان
باكو

إسبانيا
مدريد، برشلونة، فالنسيا، أليكانتي، بنيدورم، مالقة / ماربيا، سان سيباستيان، غرناطة، قرطبة، جزر الكناري، إشبيلية، بلباو

أستراليا
سيدني

الأردن
عمّان، العقبة

الإمارات
دبي، أبوظبي

ألبانيا
تيرانا، ساراندا

البحرين
المنامة

البرتغال
لشبونة، بورتو

البوسنة والهرسك
سراييفو

التشيك
براغ

الجبل الأسود
بودفا، كوتور

السعودية
الرياض، جدة، الدمام

الصين
هونغ كونغ، شنغهاي، بكين، غوانزو

الفلبين
مانيلا

الكويت
مدينة الكويت

المالديف
ماليه (المالديف)

ألمانيا
ميونخ، برلين، دوسلدورف، فرانكفورت

المجر
بودابست

المغرب
الدار البيضاء، مراكش، طنجة، الرباط

المملكة المتحدة
لندن، إدنبرة، مانشستر، برمنغهام

النمسا
فيينا، هالشتات، سالزبورغ / تسيل آم زيه

الولايات المتحدة
ميامي، نيويورك، لوس أنجلوس، واشنطن

اليابان
طوكيو

اليونان
أثينا، رودس

إندونيسيا
بالي، جاكرتا

أيرلندا
دبلن

إيطاليا
روما، فلورنسا، ميلانو، البندقية، كومو

بلجيكا
بروكسل، بروج

بولندا
كراكوف، وارسو

تايلاند
بانكوك، بوكيت

تركيا
إسطنبول، أنطاليا، طرابزون، بورصة، إزمير، بودروم، أنطاكيا (هاتاي)

تونس
تونس

جورجيا
تبليسي، باتومي

روسيا
موسكو

سلوفينيا
ليوبليانا

سويسرا
جنيف، لوسيرن، زيورخ، إنترلاكن، زيرمات، لوغانو

صربيا
بلغراد

عُمان
مسقط، صلالة

فرنسا
باريس

قبرص
نيقوسيا، ليماسول، لارنكا

قطر
الدوحة

كرواتيا
دوبروفنيك

كندا
تورونتو، مونتريال

كوريا الجنوبية
سيول

ماليزيا
كوالالمبور

مصر
القاهرة، شرم الشيخ، الإسكندرية، الغردقة

موريشيوس
موريشيوس

هولندا
أمستردام