

منظمة الخليج
للاستشارات الصناعية

GOIC



2020 / 09 / 15-13
الدوحة - قطر

الدورة التدريبية مهارات الاتصال والتفاوض



GOICqatar

GOICGCC

www.goic.org



مهارات الاتصال والتفاوض

مقدمة عامة عن الدورة التدريبية:

تركز هذه الدورة التدريبية العملية على مهارات الاتصال وفنون التفاوض. من خلال دراسة طرق التواصل اللفظي وغير اللفظي، سيتمكن المشاركون من التواصل بشكل فعال. وستتعلم لماذا في بعض الأحيان يساء فهم ما تقوله وكيفية ضمان أن يفهم تواصلك مع الآخرين بشكل صحيح في المستقبل. كما ستتعلم أيضا كيفية التعامل بشكل فعال مع الآخرين من خلال الاستماع بنشاط والوعي التام للغة الجسد إن هذه الدورة التدريبية ستساعد على فهم معنى التفاوض وكم مرة تقوم بالتفاوض بصورة تلقائية. سوف تتقن كيفية التخطيط للمفاوضات وما هي أفضل الممارسات للتعامل مع أصعب وأقدر المفاوضين ووضع استراتيجيات لتكون أكثر فعالية في المفاوضات و ستتعلم متى تنسحب من المفاوضات التي لن تؤدي إلى النتائج المرجوة. تقدم هذه الدورة التدريبية المكثف حالات عملية وغيرها من تمارين لعب الأدوار والتي تطور قدرة المشاركين على كيفية التفاوض بغض النظر عن مستوى مهاراتهم التفاوضية.

سوف تتمكن من خلال الدورة التدريبية من ما يلي:

- عملية التواصل الداخلي.
- مهارات الاستماع وطرح الأسئلة.
- كيفية التواصل بشكل لا شفهي.
- عملية التفاوض والتخطيط.
- التعامل مع أصعب المفاوضين صعب المراس.
- الورش العملية.
- كيفية استخدام مخطط التفاوض.
- التقييم الذاتي بعد التفاوض.
- خطة وإجراء مفاوضات تقنية وغير تقنية.
- كيف تكون تقنيا بصورة كبيرة.
- التعامل مع المفاوضين صعب المراس.
- « أفضل الممارسات » عند التحضير لأية مفاوضات.

المحتوى العلمي للدورة التدريبية:

الوحدة الأولى:

- مهارات الاتصال.
- الاتصال ما بين الأشخاص.
- دورك في ضمان طرق التواصل الواضحة بين أعضاء الفريق.
- كيفية حدوث خلل في تواصل الفريق وكيفية إصلاحه.

الوحدة الثانية:

- مهارات الاتصال غير اللفظية.
- تعلم كيفية قراءة الإشارات غير اللفظية للآخرين.
- البحث عن القرائن والمعاني الخفية.
- الإشارات غير اللفظية الدولية التي قد تواجهها.

الوحدة الثالثة:

- الاتصال بين الأشخاص.
- الاتصال غير الشفهي ولغة الجسد – استخدامها لتعزيز وضعك.
- استخدام صوتك لصالحك – النبرة ، السرعة ، والأسلوب.
- تقديم العرض الشخصية – إحداث التأثير الصحيح.
- اكتشاف معوقات الاتصال الفعال والتغلب عليها.

الوحدة الرابعة:

- الاتصال الإيجابي والجازم.
- أن تقول «نعم» وأنت تعلم أنك يجب أن تقول «لا».
- التعبير عن آرائك بأسلوب مباشر وفعال.
- المشاركة في الاجتماعات وكسب تعاون الآخرين.
- استخدام اللغة الإيجابية الفعالة.

الوحدة الخامسة:

- الاتصال المقنع والمؤثر.
- التعبير عن آرائك ، وأفكارك ، وطلباتك بثقة.
- الاتصال المقنع – كسب موافقة الآخرين.
- التأكد من أن اتصالك واضح ، ومحدد ، وسهل الفهم.
- فهم واكتساب مهارة إنصات أكثر حيوية وفعالية.
- تعزيز مهارات الاستجابات لديك.

الوحدة السادسة:

- المواقف الصعبة – التواصل المليء بالثقة.
- خلق انطباع إيجابي.
- توصيل الرسائل الصعبة أو الحساسة.
- كسب تعاون الآخرين وتهدئة الخلافات.

الوحدة السابعة:

- الاستماع ومهارات التساؤل.
- الفرق بين السمع والاستماع.
- تعلم مهارات الاستماع الفعال.
- مناقشة العوائق التي تحول دون الاستماع الفعال.
- كيف ومتى تستمع بشكل فعال.

الوحدة الثامنة:

- استراتيجيات التفاوض.
- كيف ومتى تتفاوض.
- المفاوضات المرتجلة ، غير الرسمية والرسمية.
- الاختلافات الثقافية في المفاوضات.
- السيطرة على عواطفك.
- الأنماط الفردية في التفاوض.

الوحدة التاسعة:

- تخطيط التفاوض.
- كيف تخطط لأي نوع من التفاوض.
- ماذا لو كان لديك 5 دقائق فقط؟.
- انجاز التفاوض من البداية وحتى النهاية.

الوحدة العاشرة:

- التعامل مع الغاضبين وحالات النزاع.
- ماذا الذي يجب أن تفعله وتتجنبه.
- التعامل مع المتذمرين.
- كيفية السيطرة على نفسك في أوقات النزاع.
- معالجة حالات النزاع في التفاوض.

الوحدة الحادية عشر:

- التعامل مع المفاوضين صعب المراس.
- تحديد أنواع المفاوضين صعب المراس.
- كيفية الحفاظ على الهدوء.
- خطة للتعامل مع أي مفاوض «صعب المراس».

الوحدة الثانية عشر:

- استراتيجيات وتكتيكات التفاوض.
- الحيل الشائعة التي يتبعها الأشخاص.
- مكافحة الحيل.
- إدارة فريقك في عملية التفاوض.

الوحدة الثالثة عشر:

- حالات المآزق والجمود ورش عمل.
- عملية التصعيد لتحديد وفهم حالات المآزق والجمود الماضية.

لغة الدورة التدريبية

اللغة العربية مع التعرض لبعض المصطلحات الضرورية باللغة الإنجليزية.

الزمن والمكان

تُعقد الدورة التدريبية خلال الفترة 13 - 15 سبتمبر 2020، في الدوحة – دولة قطر.

رسوم الاشتراك

1200 دولار أميركي للمشارك الواحد.

شهادة الدورة

يُمنح المشارك شهادة في نهاية الدورة شرط حضوره 85% من المحاضرات على الأقل.

التسجيل

للمتسجلين بالمشاركة في هذه الدورة التدريبية استيفاء استمارة تسجيل المشاركة المرفقة أو زيارة موقعنا على شبكة الإنترنت www.goic.org.qa للتسجيل الإلكتروني المباشر.



استمارة تسجيل مشاركة في البرنامج التدريبي للعام 2020

الرجاء استيفاء المعلومات أدناه كاملة وبخط واضح وإرسالها إلى :
فاكس: 44 831 723 (+974) - بريد إلكتروني: tcd@goic.org.qa
jalmarri@goic.org.qa

1 - عنوان الجهة / الشركة :

اسم الجهة / الشركة : _____
صندوق البريد : _____ المدينة : _____ الرمز البريدي : _____ الدولة : _____
رقم الهاتف/نقال : _____ البريد الإلكتروني : _____ الفاكس : _____

2 - الرجاء تسجيل المرشحين :

الاسم	المنصب	البريد الإلكتروني
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____



Gulf Organization for
Industrial Consulting



منظمة الخليج
للاستشارات الصناعية

4 - طريقة الدفع:

نقداً، في مقر "منظمة الخليج للاستشارات الصناعية" الدوحة - دولة قطر.

تحويل بنكي إلى: "منظمة الخليج للاستشارات الصناعية"

اسم البنك: بنك قطر الوطني، صندوق بريد، 1000، شارع حمد الكبير، الدوحة - قطر

SWIFT CODE , QNBAQAQAXXX

IBAN QAR CURR A/C,QA92 QNBA 0000 0000 0013 0487 0700 1

البطاقة الائتمانية ماستر كارد فيزا

رقم البطاقة:

تاريخ الانتهاء:

شيك يدفع إلى "منظمة الخليج للاستشارات الصناعية" يسلم مقر المنظمة قبل موعد انعقاد الدورات والورش التدريبية بشهر واحد كحد أقصى.

5 - ملاحظات:

للاستفسار عن المشاركة أو التسجيل في الدورات التدريبية يمكنكم التواصل مع منسق الدورات التدريبية

على هاتف رقم: +974 44858808 / 888

سيتم إرسال بريد إلكتروني بتأكيد الحضور بالإضافة إلى فاتورة التسجيل وذلك عند استلام نموذج التسجيل الخاص بكم.

يرجى العلم بضرورة تسديد المبلغ كاملاً قبل تاريخ الانعقاد بأسبوعين كحد أقصى.

تغطي الرسوم حضور البرنامج التدريبي والمادة العلمية واستراحة القهوة والشاي، ولكنها لا تشمل مصاريف السفر والمواصلات الداخلية وحجوزات الفنادق.

6 - سياسة إعادة المبلغ:

بعد التسجيل مباشرة، تتم إعادة 50% من المبلغ المدفوع.

قبل موعد الانعقاد بشهر واحد، تتم إعادة المبلغ.

الاسم:

التوقيع وختم الجهة:

+974 44831723



tcd@goic.org.qa



www.goic.org.qa

