Elevora
إيليفورا للتدريب العالمي

مهارات التفاوض والإقناع

القيادة والإدارة

الأكثر طلباً

الرمز	المدة	طريقة الحضور	اللغة	الشهادة
AR-LM-204	٥ أو ١٠ أيام	حضوري، أونلاين، داخل الشركة، مدمج	العربية أو الإنجليزية	شهادة إتمام

دورة تدريبية عملية باللغة العربية في مجال القيادة والإدارة، تغطي مبادئ التفاوض القائم على المصالح والإعداد للتفاوض وتحديد البدائل وأساليب التأثير والإقناع. تُعقد بمدة ٥ أيام أو ١٠ أيام، حضورياً في دبي والقاهرة وإسطنبول وكوالالمبور، أو أونلاين مباشر، أو داخل مقر شركتكم، وقابلة للتخصيص بالكامل.

عن الدورة

تمنح دورة مهارات التفاوض والإقناع المشاركين فهماً عملياً منظماً لمبادئ التفاوض القائم على المصالح والإعداد للتفاوض وتحديد البدائل، ثم تبني المهارات اللازمة لتطبيق أساليب التأثير والإقناع والتعامل مع المفاوضين الصعبين وإغلاق الصفقة وتوثيق الاتفاق في بيئة العمل الفعلية. يقدمها مدربون ممارسون بخبرة ميدانية لا تقل عن ١٥ عاماً.

الفئة المستهدفة

المديرون ورؤساء الأقسام وقادة الفرق والموظفون ذوو الإمكانات العالية المرشحون لأدوار قيادية أوسع.

ماذا ستتعلم

- مبادئ التفاوض القائم على المصالح
- الإعداد للتفاوض وتحديد البدائل
- أساليب التأثير والإقناع
- التعامل مع المفاوضين الصعبين
- إغلاق الصفقة وتوثيق الاتفاق

محاور الدورة لمدة ٥ أيام

اليوم ١ — مبادئ التفاوض القائم على المصالح
المفاهيم والمعايير والمصطلحات الأساسية، مع تمرين تشخيصي لتحديد مستوى المشاركين.

اليوم ٢ — الإعداد للتفاوض وتحديد البدائل
شرح الأساليب والأدوات خطوة بخطوة، مع أمثلة محلولة من واقع العمل.

اليوم ٣ — أساليب التأثير والإقناع
تطبيق عملي في مجموعات صغيرة باستخدام بيانات وحالات ونماذج واقعية.

اليوم ٤ — التعامل مع المفاوضين الصعبين
دراسات حالة لتجارب ناجحة وأخرى متعثرة، وكيفية تطبيق الدروس في مؤسستك.

اليوم ٥ — إغلاق الصفقة وتوثيق الاتفاق
تمرين تكاملي واختبار نهائي وخطة عمل شخصية لكل مشارك.

البرنامج الموسع لمدة ١٠ أيام

يشمل كامل محاور الأيام الخمسة، إضافة إلى أسبوع ثانٍ من التطبيق العملي:

اليوم ٦	**ورشة تطبيقية: مبادئ التفاوض القائم على المصالح** — تطبيق معمّق باستخدام بيانات وأمثلة من مواقع عمل المشاركين.
اليوم ٧	**ورشة تطبيقية: الإعداد للتفاوض وتحديد البدائل وأساليب التأثير والإقناع** — تمارين جماعية تدمج أساليب الأسبوع الأول.
اليوم ٨	**دراسة حالة ميدانية: التعامل مع المفاوضين الصعبين** — حالة صناعية مفصلة يعمل عليها المشاركون من البداية إلى النهاية.
اليوم ٩	**ممارسة متقدمة: إغلاق الصفقة وتوثيق الاتفاق** — أدوات ونماذج وقوائم تحقق جاهزة للاستخدام في العمل.
اليوم ١٠	**المشروع التطبيقي والعرض النهائي** — يقدم كل مشارك خطة تحسين ويجتاز التقييم النهائي.

المواعيد القادمة حضورياً

مواعيد ومدن وجلسات أونلاين أخرى متاحة عند الطلب.

التاريخ	المدينة	المدة	الرسوم للمشارك
١٦ نوفمبر ٢٠٢٦ إلى ٢٧ نوفمبر ٢٠٢٦	إسطنبول	١٠ أيام	**٤٬٤٥٠ دولار**
٧ ديسمبر ٢٠٢٦ إلى ١١ ديسمبر ٢٠٢٦	دبي	٥ أيام	**٢٬٤٥٠ دولار**
١١ يناير ٢٠٢٧ إلى ٢٢ يناير ٢٠٢٧	دبي	١٠ أيام	**٤٬٤٥٠ دولار**
٧ فبراير ٢٠٢٧ إلى ١٨ فبراير ٢٠٢٧	القاهرة	١٠ أيام	**٤٬٤٥٠ دولار**
٨ مارس ٢٠٢٧ إلى ١٢ مارس ٢٠٢٧	إسطنبول	٥ أيام	**٢٬٤٥٠ دولار**

الرسوم لكل مشارك (٢٠٢٦ و٢٠٢٧)

طريقة الحضور	٥ أيام	١٠ أيام
حضوري: دبي، إسطنبول، القاهرة، كوالالمبور	**٢٬٤٥٠ دولار**	**٤٬٤٥٠ دولار**
حضوري: لندن وأوروبا وسنغافورة	**٣٬٤٥٠ دولار**	**٦٬٢٥٠ دولار**
أونلاين مباشر	**١٬٤٥٠ دولار**	**٢٬٦٥٠ دولار**
داخل الشركة، مجموعة حتى ١٥	**من ١٢٬٩٠٠ دولار**	**من ٢٣٬٥٠٠ دولار**

تشمل الرسوم الحضورية التدريب والمادة العلمية والغداء والاستراحات والشهادة. خصم ١٠٪ لثلاثة مشاركين، و١٥٪ لخمسة أو أكثر.

مصممة حسب احتياج فريقك

يمكن تعديل المستوى واللغة والمدة من يوم إلى ٢٠ يوماً وطريقة الحضور، وإضافة موضوعات من دورات أخرى أو موضوعات جديدة تماماً، ودراسات حالة من شركتكم وزيارات ميدانية وتحضير لاختبارات الشهادات. صمّم برنامجك أونلاين واحصل على سعر تقديري فوري.

سجّل أو اطلب عرضاً لشركتك

المقر الرئيسي
مدينة الشارقة للنشر، الشارقة، الإمارات العربية المتحدة

البريد
info@elevoratrainings.com
training@elevoratrainings.com

واتساب
+971 56 692 2928

الموقع
elevoratrainings.com