

كتيب الحدث

الاحتراف في التفاوض وإدارة النزاعات

Upcoming Training Event

مسقط, Oman · 17 October 2026

Skillslab Training Provider

Skills for Tomorrow's World 



وصف الدورة

المقدمة

التفاوض وإدارة النزاعات من الكفاءات تتسم بالتعقيد والتنافسية وتعد أصحاب المصلحة، في بيئة الأعمال الحديثة التي الأداء، والمهنيين في تحقيق الأهداف المؤسسية وبناء الأساسية التي تحدد نجاح القادة والمديرين أصبحت مهارات جزءاً أساسياً من العمل فالتفاوض لم يعد يقتصر على العقود والاتفاقيات العلاقات الاستراتيجية والحفاظ على استدامة المشاريع، وإدارة العلاقات المؤسسية، وقيادة اليومي في إدارة الفرق، وتخصيص الموارد، وتنفيذ التجارية فقط، بل أصبح وفي المقابل، تعد النزاعات

على الأداء والمتغيرة، إلا أن الطريقة التي يتم بها التعامل مع والخلافات أمراً طبيعياً في بيئات العمل المتنوعة التغيير. وقدرات فعالة في المؤسسي والإنتاجية والعلاقات المهنية. فالقادة هذه النزاعات هي التي تحدد مدى تأثيرها المشكلات، وتعزيز التعاون، وحماية إدارة النزاعات يكونون أكثر قدرة على تحقيق الذين يمتلكون مهارات تفاوض متقدمة تم تصميم برنامج التوافق، وحل

بالمعارف **(Negotiation & Conflict Management Mastery) إتقان التفاوض وإدارة النزاعات** المصالح المؤسسية. المفاوضات بكفاءة عالية، ومعالجة النزاعات بصورة والاستراتيجيات والأدوات العملية اللازمة لإدارة لتزويد المشاركين ويركز البرنامج على تطوير احترافية، وتحقيق نتائج إيجابية ومستدامة لجميع والإقناع، والتواصل الفعال، وإدارة أصحاب المصلحة، القدرات المتعلقة بالتفاوض الاستراتيجي، والتأثير الأطراف المعنية. المواقف تعقيداً المؤسسي. كما يوفر للمشاركين خبرات عملية وتطبيقات وحل النزاعات، واتخاذ القرارات، وبناء التوافق نظرة عامة على البرنامج واقعية تمكنهم من التعامل مع أكثر

تواجه المؤسسات الحكومية بثقة واحترافية.

الأطراف المعنية، وتعارض المصالح، والضغط والشركات الكبرى تحديات متزايدة تتعلق بتعدد والأثر الاستراتيجي يهدف برنامج وإدارة النزاعات من المهارات الحيوية لتحقيق النجاح التشغيلية، والتغيرات التنظيمية، مما يجعل التفاوض تمكين المشاركين من فهم ديناميكيات التفاوض **إتقان التفاوض وإدارة النزاعات** المؤسسي والاستدامة التنظيمية. على العلاقات للتعامل مع المواقف المعقدة، وتحقيق نتائج تحقق والنزاع بصورة أعمق، وتطوير استراتيجيات فعالة إلى يتناول البرنامج أحدث التوازن بين المصالح المختلفة وتحافظ

النزاعات، وبناء التوافق، والتأثير على أصحاب الممارسات العالمية في التفاوض الاحترافي، وإدارة المهنية طويلة الأمد. أثناء التفاوض، تنمية القدرة على التخطيط للمفاوضات، وتحليل المصلحة، وإدارة المواقف الصعبة. كما يركز على ومن الناحية المؤسسية، والتعامل مع الاعتراضات، وتحويل النزاعات إلى فرص الأطراف المختلفة، وإدارة المشاعر العلاقات الداخلية والخارجية، وتسريع عمليات اتخاذ يساهم البرنامج في تعزيز فعالية القيادة، وتحسين للتطوير والتحسين. وتحقيق النتائج التعاون والإنتاجية. كما يدعم بناء ثقافة مؤسسية القرار، وتقليل النزاعات المكلفة، ورفع مستويات وبنهاية البرنامج، سيكون المشاركون قائمة على الحوار والتفاهم والشراكة

المؤسسي النزاعات بطريقة بناءة، وتحقيق توافق أكبر بين أكثر قدرة على إدارة المفاوضات الاستراتيجية، وحل المشتركة. أهداف أصحاب المصلحة، والمساهمة في تحسين الأداء

بنهاية البرنامج سيكون وتحقيق الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة.

تطبيق البرنامج التدريبي

- التخطيط والإعداد الفعال استراتيجيات التفاوض الاحترافي في مختلف بيئات المشاركون قادرين على:

- تحسين مهارات العمل.
 - تحليل أسباب النزاعات التواصل أثناء التفاوض وإدارة للمفاوضات المعقدة.
 - بناء الثقة النزاعات.
 - التأثير في النتائج دون والمصادقية مع الأطراف وتحديد جذورها الحقيقية.
 - إدارة المختلفة.
 - استخدام أساليب التفاوض المشاعر والانفعالات أثناء المفاوضات الإضرار بالعلاقات المهنية.
 - معالجة النزاعات بطريقة التعاوني لتحقيق نتائج الصعبة.
 - تحسين إدارة أصحاب مستدامة.
 - تعزيز احترافية وبناءة.
 - بناء التوافق بين الأطراف القدرة على اتخاذ القرار في المواقف المصلحة والعلاقات المؤسسية.
 - رفع الحرجة.
 - تعزيز التعاون والعمل الفعالية القيادية من خلال إدارة ذات المصالح المتباينة.
 - إعداد خطط النزاعات.
 - المحتوى التدريبي تطوير شخصية لإتقان مهارات الجماعي داخل المؤسسة.
- مبادئ التفاوض وإدارة النزاعات المحاور (برنامج 0 أيام) اليوم الأول: أسس التفاوض التفاوض.
- فهم طبيعة الرئيسية

- أساليب التفاوض الحديثة

- التخطيط للنزاعات

- الموضوعات المختلفة

مفهوم التفاوض وأهميته للمفاوضات

- أنواع التفصيلية

- أسباب النزاعات في بيئات الاستراتيجية

- التفاوض التنافسي والتفاوض المفاوضات

- تحليل أصحاب العمل

- تحديد الأهداف والنتائج التعاوني

- التطبيقات المصلحة

تقييم أساليب التفاوض المرجوة

- تحليل حالات نزاع العملية

- رسم خرائط أصحاب الشخصية

- إعداد خطط تفاوض واقعية

- تمارين تقييم الجاهزية المصلحة

- اليوم الثاني: التواصل عملية

التواصل والتأثير أثناء التفاوض المحاور التفاوضية

- التأثير الرئيسية
- بناء العلاقات الفعال
- إدارة والإقناع
- الموضوعات المهنية
- مهارات الاستماع التوقعات
- طرح الأسئلة التفصيلية
- لغة الجسد أثناء الفعال
- بناء الثقة المؤثرة
- إدارة التفاوض
- استراتيجيات التأثير والمصادقية
- التطبيقات الانطباعات
- تمارين الاستماع والإقناع
- محاكاة جلسات العملية
- تطبيقات التأثير والتواصل
- إدارة المواقف تفاوض

- أنشطة بناء والإقناع

- اليوم الثالث: إدارة التفاوضية

حل النزاعات والمواقف الصعبة المحاور الثقة

- إدارة الخلافات الرئيسية

- الذكاء العاطفي أثناء النزاعات

- التعامل مع المهنية

- الموضوعات التفاوض

استراتيجيات إدارة المقاومة

- تحليل أنماط التفصيلية

- التحكم بالمشاعر النزاعات

- التعامل مع النزاع

- تقنيات تهدئة والانفعالات

- تحويل النزاع إلى فرصة الاعتراضات

- التطبيقات التوتر

محاكاة مواقف نزاع للتعاون

- تمثيل الأدوار العملية

- معالجة حالات واقعية

- تمارين الذكاء المهنية

- إدارة مواقف المقاومة عملية

- اليوم الرابع: التفاوض العاطفي

المفاوضات عالية المتقدم والتأثير الاستراتيجي المحاور والاعتراض

- بناء الرئيسية

- إدارة أصحاب المصلحة المخاطر

- التأثير في التوافق

- الموضوعات المتعددين

استراتيجيات التفاوض القرارات

- تحقيق القيمة التفصيلية

- إدارة المصالح المتقدمة

- بناء التحالفات المشتركة

- تقديم التنازلات المتعارضة

- التأثير على صناع والشراكات

- التطبيقات الاستراتيجية

محاكاة مفاوضات القرار

- تمارين تفاوض متعددة العملية
- بناء التوافق تنفيذية
- إدارة أصحاب الأطراف
- تحليل دراسات حالة المؤسسي
- اليوم الخامس: القيادة المصلحة

القيادة في بيئات والتفاوض لتحقيق الأثر المؤسسي المحاور متقدمة

- بناء ثقافة الرئيسية
- الاتفاقيات النزاع
- التطوير المستمر التعاون
- الموضوعات المستدامة

القيادة أثناء الأزمات للمهارات

- إدارة النزاعات التفصيلية
- أخلاقيات والخلافات
- المحافظة على العلاقات المؤسسية
- الوقاية من النزاعات التفاوض

- بناء خطة تطوير طويلة الأمد

- التطبيقات المستقبلية

محاكاة مواقف قيادية شخصية

- دراسات حالة العملية

- إعداد خطط معالجة متقدمة

- تصميم استراتيجيات تفاوض تنظيمية

- مشروع تطبيقي النزاعات

- الفئة مستقبلية

يضم هذا البرنامج خصيصة متكاملة

القيادات التنفيذية المستهدفة

- مديري الإدارات لـ:

- مسؤولي الوزارات والهيئات والإدارية.

- مديري المشاريع والأقسام.

- مديري الموارد الحكومية.

- مسؤولي المشتريات والبرامج.

- مسؤولي العلاقات المؤسسية البشرية.

- مديري العمليات والعقود.

- المستشارين والمتخصصين في الشراكات.

- جميع المهنيين والتطوير.

- متطلبات الذين تتطلب أعمالهم التفاوض أو إدارة إدارة أصحاب المصلحة.

يفضل أن يكون النزاعات.

يمتلكون خبرة مهنية في الالتحاق

- لديهم المشاركون:

- يشاركون في إدارة مسؤوليات قيادية أو إشرافية حالية أو القطاع الحكومي أو الخاص.

- يتعاملون مع فرق عمل أو المشاريع أو العقود أو العلاقات مستقبلية.

- لديهم المؤسسية.

- لا يشترط وجود شهادات الرغبة في تطوير مهارات التأثير والتفاوض وإدارة عملاء أو شركاء بصورة منتظمة.

يعتمد متخصصة مسبقة في مجال التفاوض أو النزاعات.

المنهجية التدريبية

ورش عمل البرنامج على منهجية تدريبية تطبيقية ومتقدمة الوساطة.

- دراسات حالة تشمل:

- مناقشات جماعية تفاعلية.

- محاكاة مواقف تفاوض تنفيذية.

- تمارين عملية فردية موجهة.

- التعلم القائم على حقيقة.

- تبادل الخبرات وأفضل وجماعية.

- جلسات التغذية الراجعة السيناريوهات.

- أنشطة إدارة أصحاب الممارسات.

- تمارين التفاوض متعددة والتطوير.

- تطبيقات حل المصلحة.

- مشاريع تطوير الأطراف.

- مخرجات النزاعات.

بنهاية البرنامج سيتمكن المشاركون فردية.

إدارة المفاوضات بثقة واحترافية التعلم

- تطبيق استراتيجيات تفاوض من:

- تحسين أكبر.

- معالجة النزاعات بطريقة جودة التواصل أثناء المفاوضات فعالة في المواقف المعقدة.

- بناء علاقات أقوى والخلافات.

- إدارة الحوارات بناءة ومستدامة.
- التأثير في مع أصحاب المصلحة.
- تعزيز جودة القرارات في النتائج مع المحافظة على العلاقات الصعبة باحترافية.
- رفع مستوى المهنية.
- بناء توافق أكبر البيئات الضاغطة.
- تحسين الفعالية القيادية.
- تقليل بين الأطراف المختلفة.
- دعم التعاون والعمل الجماعي.
- المساهمة في تحسين الأداء التحول المؤسسي من خلال الحوار النزاعات وتحسين بيئة العمل.
- تحقيق نتائج مؤسسية والتفاهم.
- الملف التعريفي مستدامة من خلال التفاوض والإنتاجية.

يقدم البرنامج خبير دولي الفعال.

في التفاوض الاستراتيجي، معتمد يتمتع بخبرة واسعة في المجالات العملية للمدرب

وتشمل وإدارة النزاعات، والتطوير القيادي، وتحسين الأداء والاستشارية

الاستشارات التنفيذية في المؤسسي.

- تطوير خبراته:

- قيادة مبادرات التحول استراتيجيات إدارة أصحاب التفاوض وإدارة العلاقات.
 - إدارة المصلحة.
 - الوساطة وحل النزاعات مشاريع التحول والتغيير الحكومي والتطوير المؤسسي.
 - تطوير القيادات التنفيذية التنظيمي.
 - التفاوض على المؤسسية.
 - بناء ثقافات العمل العقود والشراكات وتعزيز التأثير المهني.
 - تحسين الأداء المؤسسي الاستراتيجية.
 - تطبيق أفضل التعاونية.
 - ويقدم للمشاركين منهجيات الممارسات العالمية في التفاوض وإدارة والفعالية التنظيمية.
- تفاوضية أفضل، وتعزيز العلاقات المهنية، ورفع عملية وأدوات متقدمة وخبرات واقعية تمكنهم من تحقيق النزاعات.
- مستويات التعاون المؤسسي، وتحقيق أثر مستدام يدعم نتائج
- النجاح المؤسسي على المدى الطويل.

تواصل معنا

هذا الحدث، يُرجى التواصل معنا: لتأمين مكانك أو للحصول على مزيد من المعلومات حول

الموقع الإلكتروني

www.skillslab-training.com

البريد الإلكتروني

info@skillslab-training.com

+966 559 653 447 واتساب

Generated by Skillslab Training

+966 559 653 447 واتساب | info@skillslab-training.com

www.skillslab-training.com