

مهارات و أساليب التفاوض الفعال

احجز مقعدك

الرسوم (\$) :

اماكن الإنعقاد

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٣١ ديسمبر - ٣١

ديسمبر ١٩٦٩

وصف الدورة التدريبية

تنمية قدرات المشاركين بالمهارات الأساسية لعملية التفاوض وإقناع العملاء والموردين من أجل إنجاز المهام المطلوبة.

كافة العاملين في المستويات الإدارية العليا والوسطى.

خطة الدورة التدريبية

التفاوض لإدارة التعارض والاختلاف.

العناصر الأساسية في عملة التفاوض.

السياسات التكتيكية للتفاوض.

التكتيك للاهتيازات الهادفة والحصول عليها.

كسر حالات التوقف التام في المفاوضات.

الهكونات الدرجة.

الفرص والأخطار.

التحضير الفعال.

أساليب وضع البدائل الإستراتيجية.

تحديد العرض الآخر.

خلق التزام دائر بالاتفاق.

تطبيقات عمليّة.