

مهارات و أساليب التفاوض الفعال

احجز مقعدك

الرسوم (\$) :

اماكن الإلتقاء

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.

من ينبغي عليه ان يحضر؟

كافة العاقلين في المستويات الإدارية العليا والوسطى.

خطة الدورة التدريبية

التفاوض لإدارة التعارض والاختلاف.

العناصر الأساسية في مهارة التفاوض.

السياسات التكتيكية للتفاوض.

التكتيك للاهتيازات الهادفة والحصول عليها.

كسر حالات التوقف التام في المفاوضات.

الهكونات الحرجة.

الفرص والأخطار.

التحضير الفعال.

أساليب وضع البدائل الإستراتيجية.

تحديد العرض الأخر.

خلق التزام دائم بالاتفاق.

تطبيقات عالية.