

مهارات و أساليب التفاوض الفعال

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٢٢ ديسمبر - ٢٦ ديسمبر ٢٠٢٤	القاهرة	٢٩٥٠	سجل الآن

وصف الدورة التدريبية

تنمية قدرات المشاركين بالمهارات الأساسية لعملية التفاوض واقتناع العملاء والوردية 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 الأخر.

خلق التزام دائر بالاتفاق.

تطبيقات عمليّة.