



مهارات التفاوض والإقناع وإدارة أصحاب المصلحة

31 May - 04 Jun 2027
باريس - فندق أعمال على الضفة اليمنى



مهارات التفاوض والإقناع وإدارة أصحاب المصلحة

المرجع: 1030_752 التاريخ: 31 May - 04 Jun 2027 الموقع: باريس - فندق أمهال على الضفة اليمنى الرسوم: SAR 23500

العقود التقني: مهارس - أسلوب التطبيق: لعب أدوار

مقدمة

كثيرا ما تحسم الاتفاقات المهمة للمؤسسة، من عقود الموردين إلى ميزانيات الإدارات وشروط الشراكات، لصالح الطرف الأفضل استعدادا لا صاحب الموقف النقي. فتقدم التنازلات مكررا، ويستشار أصحاب المصلحة الرئيسيون متأخرين، وتتعثّر الصفقات حين يعترض طرف واحد. تهج هذه الدورة من كور كونسبـت المديرين منهجيات منظمة للتخضير للتفاوض، وإقناع الجماهير المختلفة، وإدارة أصحاب المصلحة القادرين على إنجاز النتيجة أو تعطيلها. ومن خلال تمارين متكررة للعب الأدوار، يبنـي المشاركون خطة للتفاوض وإشراك أصحاب المصلحة تخص صفقة أو مبادرة فعلية.

أهداف الدورة

- تحديد أصحاب المصلحة وفق القوة والاهتمام والشرعية والإلحاح، ووضع مستوى إشراك مستهدف لكل منهم
- التخضير للتفاوض بتحليل البديل الأفضل BATNA ونقطة الحد الأدنى ومنطقة الاتفاق الممكن ZOPA مع خطة تنازلات مدروسة
- تطبيق التفاوض القائم على المبادئ لنقل الأطراف من المواقف إلى المصالح وابتكار خيارات تحقق مكاسب مشتركة
- اختيار أساليب الإقناع المستندة إلى مبادئ Cialdini ونموذج احتمالية التفصيل Model Likelihood Elaboration بها يناسب كل جمهور
- رصد أساليب المساومة الصلبة وحالات الجهود، والرد عليها بخطوات مضادة منظّمة
- إعداد خطة للتفاوض وإشراك أصحاب المصلحة لصفقة أو مبادرة فعلية

الفئة المستهدفة

- المديرون الذين يتفاوضون على العقود والميزانيات واتفاقيات الخدمة مع أطراف داخلية أو خارجية
- مديرو المشتريات والشؤون التجارية والشراكات المسؤولون عن شروط الموردين والشركاء
- مديرو البرامج والمشاريع المسؤولون عن كسب دعم أصحاب المصلحة وتأهيل الموارد
- مديرو تطوير الأعمال الذين يقودون صفقات متعددة الأطراف ومبادرات مشتركة
- مديرو الشؤون المؤسسية والعلاقات المسؤولون عن أصحاب المصلحة الخارجيين ذوي الحساسية

محاور الدورة

اليوم الأول: التفاوض والإقناع وأصحاب المصلحة في سياقها

- أنواع التفاوض: التوزيعي والتكاهلي ومتعدد الأطراف
- تحديد أصحاب المصلحة باستخدام نموذج سجل أصحاب المصلحة
- التقييم الذاتي لنسلوب إدارة الخلاف بأداة Kilmann-Thomas
- مراجعة الوضع الراهن لتفاوض سابق بنموذج استخلاص الدروس من الصفقة
- الأبعاد الثقافية في التفاوض وفق Hofstede وخريطة الثقافات Map Culture للبرين ماير

اليوم الثاني: نهاذج التفاوض والإقناع والإشراك

- التفاوض القائم على الهادئ وفق منهج Harvard: المصالح والخيارات والمعايير الموضوعية
- تحليل BATNA ونقطة الحد الأدنى ومنطقة ZOPA
- هادئ Cialdini السبعة في الإقناع
- نهاذج احتمالية التفصيل Model Likelihood Elaboration: المسار المركزي والمسار الطرفي
- معيار AA1000SES لإشراك أصحاب المصلحة: الهادئ ودورة الإشراك

اليوم الثالث: التحضير للتفاوض وإدارته

- لوحة تخطيط التفاوض: القضايا والنوليات والمقايضات والعروض الافتتاحية
- الإرساء Anchoring وتخطيط التنازلات بسلم التنازلات
- أسلوب قهق الأنسنة والإنصات الفعال لكشف المصالح
- نهاذج بروز أصحاب المصلحة Model Salience: القوة والسرعية والإلحاح
- مصفوفة تقييم إشراك أصحاب المصلحة: المستوى الحالي مقابل المستوى المطلوب

اليوم الرابع: المفاوضات الصعبة ومخاطر أصحاب المصلحة

- رصد أساليب المساومة الصلبة ودليل الخطوات المضادة
- كسر الجهود بإجراء النص الواحد Procedure Text-Single
- رسم التحالفات متعددة الأطراف بهنهج D-3 Negotiation عند Lax وSebenius
- حدود الإقناع الأخلاقي: قائمة تحقق للتمييز بين التأثير والتلاعب
- سجل مخاطر أصحاب المصلحة وسجل تصعيد القضايا

اليوم الخامس: لعب أدوار التفاوض وخطة الإشراك

- لعب أدوار للتفاوض على تجديد عقد مورد
- لعب أدوار للتفاوض على ميزانية بين الإدارات
- لعب أدوار لمشروع بنية تحتية متعدد الأطراف مع مهثلي المجتمع والشركاء
- إعداد مسودة خطة التفاوض وإشراك أصحاب المصلحة
- جلسة مراجعة مسجلة باستخدام بطاقة تقييم نتائج التفاوض

المهارات المكتسبة

- التحضير للتفاوض
- التفاوض القائم على المصالح
- إدارة التنازلات
- صياغة الرسائل المقنعة
- تحليل أصحاب المصلحة
- بناء التحالفات
- تهدئة الخلافات
- التأثير الأخلاقي

لهذا تحضر هذه الدورة

- تعود بخطة للتفاوض وإشراك أصحاب المصلحة لصفقة فعلية، بعد اختبارها في لعب أدوار أمام نظراء متدربين
- تدخل تفاوضك القادم وأنت تعرف نقطة انسحابك والقيمة التي يمكنك مقايضتها
- تكتشف أساليب الضغط لحظة استخدامها وتبقى النقاش على المصالح لا المواقف
- تتدرب مع مديرين من قطاعات وثقافات مختلفة يتفاوضون في بيئات متباينة

الخاتمة

تصنع نتائج التفاوض الجيدة قبل بدء الاجتماع بوقت طويل، ولا تصود إلا إذا دعها أصحاب المصلحة المحيطون بالصفقة. تنتقل هذه الدورة من أنواع التفاوض وأساليب إدارة الخلاف، مروراً بالتفاوض القائم على المبادئ وأبحاث الإقناع ونهاج أصحاب المصلحة، وصولاً إلى الأساليب الصلبة وحالات الجهود وديناميكيات الأطراف المتعددة التي تختبرها. ويطبق اليوم النخير كل المنهجيات في لعب الأدوار، فتتمخذه خطة التفاوض وإشراك أصحاب المصلحة كل مشارك موقفاً محضراً لتفاوضهم المهم القادم.