

## Mastering Negotiation Skills

## إتقان مهارات التفاوض

### What Will I Benefit?



### ماذا سأستفيد؟

You will be able to plan and prepare for negotiation process effectively; you will be able to identify and apply different negotiation strategies and tactics; you will gain the ability to negotiate effectively and convincingly

سوف تكون قادرًا على التخطيط والإعداد لعملية التفاوض بفعالية؛ وتحديد وتطبيق استراتيجيات وتقنيات مختلفة للتفاوض؛ ستكتسب القدرة على التفاوض بفعالية وبشكل مقنع.

### Course Objectives



### أهداف الدورة

At the end of this course, the participants should be able to:

- \* Acquire knowledge related to negotiation in terms of concept, types & elements; understand the terminology related to negotiation
- \* Identify and apply different negotiation strategies and tactics effectively
- \* Understand the different steps of negotiation process, and determine the importance of each
- \* Plan and prepare for negotiation process effectively
- \* Determine and apply the effective negotiator skills creatively

في نهاية الدورة التدريبية يجب أن يكون المشاركون قادرين على:

- \* معرفة مفهوم التفاوض، وعنصره وأنواعه: فهم المصطلحات الخاصة بالتفاوض
- \* تحديد وتطبيق مختلف استراتيجيات وتقنيات التفاوض بفعالية
- \* استيعاب مراحل العملية التفاوضية وتحديد أهمية كل مرحلة
- \* التخطيط والتحضير لعملية التفاوض بفعالية
- \* تحديد وتطبيق مهارات المفاوض الفعال بإبداع

### Target Audience



### الفئة المستهدفة

Current or new staff including department heads, supervisors and team leaders, salesperson/ sales managers, procurement and contract specialists, marketing specialists, as well as all other employees who need negotiation skills to carry out their job duties

الموظفون الحاليون أو الجدد من مدراء الإدارات ورؤساء الأقسام، والمشرفون وقادة فرق الفرق، ومسؤولو البيع / مدراء المبيعات، وأخصائي المشتريات والعقود، وأخصائي التسويق، وأيضاً لكل الموظفين التي تتطلب مهامهم مهارات التفاوض

### Course Outline



### محتوى الدورة

#### ► The Basics of Negotiation

- \* The concept of negotiation (Win-Win rule)
- \* Why we negotiate?
- \* The benefits of negotiation
- \* Types of negotiation

#### ◀ أساسيات التفاوض

- \* مفهوم التفاوض (قاعدة ربح - ربح)
- \* لماذا نتفاوض؟
- \* فوائد التفاوض
- \* أنواع التفاوض

#### ► Negotiation Strategies & Tactics

- \* Concept of negotiation strategies and tactics
- \* Collaborative negotiation strategies and tactics
- \* Distributive negotiation strategies and tactics

#### ◀ استراتيجيات وتقنيات التفاوض

- \* مفهوم استراتيجيات وتقنيات التفاوض

- \* Strategies and tactics for sales / procurement negotiation
- Negotiation Steps**
- \* First step: Preparation and planning
  - \* Second step: Negotiation process
  - \* Third step: Closing the deal
- Negotiators' Different Personality Types**
- \* The importance of identifying negotiators' personality types
  - \* Major personality types of negotiators and how to deal with each: analytical, collaborative, negative, hesitant, arrogant, leader, aggressive, offensive, practical.
- Traits and Skills of Effective Negotiator**
- \* Major required traits:
    - Being calm and staying away from emotions reactions and anger
    - Patience
    - Objectivity and non-sensitivity towards personal effects
    - Self-confidence
    - Good looking
  - \* Major required skills :
    - Analysis
    - Strategic thinking
    - Dealing with objections
    - Teamwork
    - Effective communication: speaking and persuasion, listening, body language

- \* استراتيجيات وتقنيات تفاوض الكسب للجميع (مكسب - مكسب)
  - \* استراتيچيات وتقنيات تفاوض الكسب لطرف واحد (مكسب - خسارة)
  - \* الاستراتيجيات والتقنيات الخاصة بالتفاوض عند البيع والشراء
- مراحل التفاوض**
- \* المرحلة الأولى: مرحلة التخطيط والإعداد
  - \* المرحلة الثانية: مرحلة عملية التفاوض
  - \* المرحلة الثالثة: مرحلة الصياغة والتوفيق
- أنماط شخصيات المفاوضين**
- \* أهمية التعرف على الأنماط الشخصية للمفاوضين
  - \* أهم أنماط شخصيات المفاوضين: المفاوض التحليلي، المتعاون، السلبي، المتردد، المغزور، القيادي، العدواني، الوجومي، العملي.
- صفات ومهارات المفاوض الفعال**
- \* أهم الصفات الواجب توافرها:
    - الهدوء والبعد عن الانفعالات والغضب
    - التحليل بالصبر
  - \* الموضوعية وعدم التأثر بالمؤثرات الشخصية
  - \* الثقة بالنفس
  - \* حسن المظهر
- أهم المهارات الواجب توافرها:**
- \* التحليل
  - \* التفكير الاستراتيجي
  - \* التعامل مع الاعتراضات
  - \* العمل كفريق
  - \* الاتصال الفعال: التحدث والإقناع، والإصفاء، ولغة الجسد

## Target Competencies



- \* Control: Meeting targeted goals
- \* Collaboration
- \* Adaptability
- \* Strategical and Tactical Thinking
- \* Active Listening
- \* Emotional Maturity
- \* Verbal Communication
- \* Collaboration and Teamwork
- \* Problem Solving
- \* Decision Making
- \* Working Under Pressure

## الجذاريات المستهدفة

- \* التحكم: تحقيق الأهداف المستهدفة
- \* التعاون
- \* التكيف
- \* التفكير الاستراتيجي والتقني
- \* الاصفاء النشط
- \* التحكم / النضج العاطفي
- \* التواصل الشفوي
- \* التعاون والعمل الجماعي
- \* حل المشكلات
- \* اتخاذ القرار
- \* العمل تحت الضغوط

## Course Methodology



## منهجية الدورة

This training course will be carried out through the use of best practices and the right combination of engaging and purposeful tools such as:

- \* Practical, relevant case studies
- \* Group activities and workshops
- \* Related role plays
- \* Experiential learning
- \* Brain storming
- \* Stimulating mental activities
- \* Engaging team competitions
- \* Suitable training Videos
- \* Presentations
- \* Self-assessments
- \* Learning with Simulations and Games

سيتم تنفيذ هذه الدورة التدريبية من خلال استخدام أفضل الممارسات ومن خلال اختيار المناسب من الأدوات الهدفة والتفاعلية مثل:

- \* الحالات الدراسية والعملية ذات العلاقة
- \* ورش العمل وأنشطة جماعية
- \* تمثيل الأدوار ذات العلاقة
- \* التعلم التجاري
- \* العصف الذهني
- \* أنشطة ذهنية محفزة
- \* مسابقات جماعية تفاعلية
- \* الأفلام التدريبية والمقطوع المصورة
- \* العرض التوضيحي
- \* تقييم الذات
- \* التعلم من خلال المحاكاة والألعاب

## Course Information



## معلومات الدورة

Date التاریخ	المکان Location	اللغة Language	الرسوم Fees
29-31/3/2026	Khobar الخبر	إنجليزي English	4650 SR
21-23/6/2026	افتراضي Virtual	عربي Arabic	2600 SR
16-18/8/2026	Jeddah جدة	عربي Arabic	4650 SR
20-22/9/2026	افتراضي Virtual	إنجليزي English	2600 SR
6-8/12/2026	Riyadh الرياض	عربي Arabic	4650 SR

## Remarks



## ملاحظات

- \* Fees do not include value added tax
- \* Daily snacks & refreshments + lunch meal for in-person training

- \* الرسوم لا تشمل ضريبة القيمة المضافة
- \* وجبات خفيفة أثناء الاستراحات + وجبة غداء (يومياً) للتدريب الحضوري