

Successful Negotiations: Mastering Negotiation Skills (Virtual)

المفاوضات الناجحة: إتقان مهارات التفاوض (افتراضي)



What Will I Benefit?

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

ماذا سأستفيد؟

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



Course Objectives

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

أهداف الدورة

- في نهاية الدورة التدريبية يجب أن يكون المشاركون قادرين على:
- * معرفة مفهوم التفاوض، وعناصره وأنواعه؛ فهم المصطلحات الخاصة بالتفاوض
 - * تحديد وتطبيق مختلف استراتيجيات وتكتيكات التفاوض بفاعلية
 - * استيعاب مراحل العملية التفاوضية وتحديد أهمية كل مرحلة
 - * التخطيط والتحضير لعملية التفاوض بفاعلية
 - * تحديد وتطبيق مهارات المفاوض الفعال بإبداع



Target Audience

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

الفئة المستهدفة

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



Course Outline

► The Basics of Negotiation

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

► Negotiation Strategies & Tactics

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

محتوى الدورة

◀ أساسيات التفاوض

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

◀ استراتيجيات وتكتيكات التفاوض

- * مفهوم استراتيجيات وتكتيكات التفاوض
- * استراتيجيات وتكتيكات تفاوض الكسب للجميع (مكسب - مكسب)
- * استراتيجيات وتكتيكات تفاوض الكسب لطرف واحد (مكسب - خسارة)
- * الاستراتيجيات والتكتيكات الخاصة بالتفاوض عند البيع والشراء

◀ مراحل التفاوض

- * المرحلة الأولى: مرحلة التخطيط والإعداد
- * المرحلة الثانية: مرحلة عملية التفاوض
- * المرحلة الثالثة: مرحلة الصياغة والتوقيع

◀ أنماط شخصيات المفاوضين

- * أهمية التعرف على الأنماط الشخصية للمفاوضين
- * أهم أنماط شخصيات المفاوضين: المفاوض التحليلي، المتعاون، السلبي، المتردد، المفرور، القيادي، العدواني، الهجوم، العملي.

◀ صفات ومهارات المفاوض الفعال

أهم الصفات الواجب توافرها:

- * الهدوء والبعد عن الانفعالات والغضب
- * التحلي 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، والإصغاء، 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

الجدارات المستهدفة

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



Course Methodology

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

منهجية الدورة

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

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



Duration

3 Days

27-29/4/2025
Visual - English

3-5/8/2025
Visual - Arabic

مدة الدورة

3 أيام

2025/8/5-3
افتراضي - عربي

2025/4/29-27
افتراضي - انجليزي



Fees

3200 SR

Fees do not include value added tax

الرسوم

3200 ريال سعودي

الرسوم لا تشمل ضريبة القيمة المضافة