



نموذج (ج) " طلب اعتماد دورة تطويرية "

البرنامج التدريبي (الدورة التدريبية)			
استراتيجيات التفاوض الفعال	مسمى الدورة	المجالات التطويرية	مجال الدورة
8	عدد الأيام التدريبية	16	عدد الساعات التدريبية
عربي <input checked="" type="radio"/> انجليزي <input type="radio"/>	لغة التدريب	حضور <input type="radio"/> الكتروني <input checked="" type="radio"/>	نوع التدريب
ثانوي	الحد الأدنى لمؤهل المتدرب	جديدة <input checked="" type="radio"/> جاهزة <input type="radio"/> معدلة <input type="radio"/>	نوع الحقبة

بيانات الإيداع

8ac9a4a48b38a036018b41c3fde6032c	رقم العملية	فيزيا - العملية مقبولة - اعتماد من الموظف	طريقة الإيداع
2000	المبلغ	10:52:00 2023-10-18	تاريخها

المنشأة التدريبية

مركز حلال العالمي للتدريب			المنشأة التدريبية
الرياض	المدينة/المحافظة	185395111812	رقم الرخصة التدريبية
1448-10-14	تاريخ نهايتها	1443-10-14	تاريخها
ص.ب : 4939	الرمز البريدي : 14722	فاكس : 112265667	هاتف : 112265667

أتعهد أنا مدير المنشأة التدريبية الموقع أدناه بالتالي:

١ بان جميع البيانات الواردة في هذا النموذج صحيحة ومكتملة.

٢ بالالتزام باللوائح والأنظمة والتعاميم الصادرة من المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني ومتابعة كل ما يستجد.

٣ بتوفير جميع متطلبات وتجهيزات الدورة التدريبية وتهيئة البيئة المناسبة للتدريب والمتدربين عند عقدها.

رقم الطلب	مقدم الطلب	صفتة	تاريخ الطلب
20829	ريم البراك	مدير	2023-10-18

توصية اللجنة

اعتماد	
عدم الاعتماد للأسباب الموضحة أدناه	رقم الاعتماد
-1	-2
-3	-4
أعضاء اللجنة	
التوقيع	

توجيهات صاحب الصلاحية

.....
.....

شروط وتعليمات: 1- تعبئة كافة البيانات في النموذج بواسطة الحاسب الآلي (ما عدا توقيع المدير بخط اليد) وتقديمه للإدارة مع إرفاق صورة رخصة التدريب للمنشأة التدريبية و قسيمة الإيداع.

2- التقيد بالمساحة المخصصة لكل حقل في النموذج أثناء تعبئة البيانات. 3- عدم جمع أكثر من موضوع في دورة واحدة. 4- أن لا تزيد مدة الدورة عن شهر واحد وعدد ساعاته التدريبية لا تزيد عن ستين ساعة. 5- يلزم أن يكون أجور كل دورة في قسيمة إيداع مستقلة

وصف البرنامج التدريبي (الدورة التدريبية)

ستوفر هذه الدورة التدريبية فهماً عميقاً لعملية التفاوض ولتطوير مهارات عملية جديدة تتيح لك تخطيط المفاوضات وإدارتها وتنفيذها بطريقة فعالة للغاية، وقد تم تصميم هذه الدورة التدريبية حول مهارات التفاوض المتقدمة واستراتيجياتها.

الهدف العام من البرنامج التدريبي

تهدف هذه الحقيبة إلى مساعدة المشاركين في تطوير وتعزيز مهاراتهم وقدراتهم لزيادة فرص النجاح والتفوق في سوق العمل التنافسي.

الأهداف التفصيلية للبرنامج التدريبي

- تطوير مهارات التواصل والتفاوض.
- فهم الأساليب والتكتيكات الفعالة للتفاوض.
- تحليل الأسس النفسية والسلوكية للتفاوض.
- تنمية مهارات حل المشكلات واتخاذ القرارات.
- تعزيز التفاهم وبناء العلاقات القوية.
- تعزيز القدرة على التعامل مع التحديات والصراعات.
- تحفيز الإبداع والابتكار في عمليات التفاوض.
- تقييم وتحسين الأداء في عمليات التفاوض.

موضوعات البرنامج التدريبي

يتم كتابة المواضيع الرئيسية للبرنامج التدريبي مشتملاً على المواضيع الفرعية مع تحديد الزمن الذي يستغرقه كل موضوع مع محتواه وذلك كما هو موضح في الجدول التالي:

الزمن المتوقع للتدريب	موضوعات البرنامج التدريبي
	الموضوع الرئيسي : مقدمة في التفاوض الفعال ويشتمل على المواضيع الفرعية التالية:
30 دقيقة	تعريف التفاوض.
15 دقيقة	أنواع التفاوض.
30 دقيقة	دوافع التفاوض.
15 دقيقة	أهمية علم التفاوض.
30 دقيقة	عناصر التفاوض وخصائصه .
30 دقيقة	خطوات ومحددات نجاح التفاوض
30 دقيقة	شروط التفاوض
30 دقيقة	مبادئ التفاوض.
30 دقيقة	خطوات التفاوض
	الموضوع الرئيسي : اساسيات التفاوض ويشتمل على المواضيع الفرعية التالية:
30 دقيقة	كيف تبدأ التفاوض في صفقات العمل والحياة.

الزمن المتوقع للتدريب	موضوعات البرنامج التدريبي
	الموضوع الرئيسي : مقدمة في التفاوض الفعال ويشتمل على المواضيع الفرعية التالية:
30 دقيقة	مناورات الافتتاح. e
30 دقيقة	مناورات وسط التفاوض. e
30 دقيقة	السلطة المحدودة e
30 دقيقة	مفهوم الإقناع. e
30 دقيقة	لماذا نفشل في الإقناع؟ e
30 دقيقة	عناصر العملية الإقناعية. e
30 دقيقة	تبادل الآراء وعناصر التغلب على الصراعات داخل الحوار . e

	الموضوع الرئيسي : مهارات وسمات المفاوض الناجح ويشتمل على المواضيع الفرعية التالية:
30 دقيقة	التعرف على مهارات وصفات المفاوض الناجح e
60 دقيقة	نصائح لتحسين المهارات وكيفية تطويرها e
30 دقيقة	التعرف على كيفية سياق المفاوضات للنجاح e
60 دقيقة	التعرف على دور الوقت في عملية التفاوض e
60 دقيقة	نصائح عامة لاستثمار وقتك في التفاوض. e

	الموضوع الرئيسي : الصراعات في عملية التفاوض ويشتمل على المواضيع الفرعية التالية:
30 دقيقة	تحليل أسباب الصراع e
30 دقيقة	تعلم كيفية وخطوات حل المشكلات e
30 دقيقة	الوساطة. e
30 دقيقة	معالجة مشكلات التفاوض الصعبة e

	الموضوع الرئيسي : لغة الجسد والتفاوض ويشتمل على المواضيع الفرعية التالية:
60 دقيقة	تعلم مفهوم ولغة واسرار لغة الجسد e
30 دقيقة	تعلم كيفية استخدام لغة الجسد خلال التفاوض e
30 دقيقة	لغة الجسد ودورها في التأثير e

e التمارين والتقييم

- محاكاة طريقة المفاوضات الصحيحة .
- ورشة عمل عن طريقة الصحيحة لحل الصراعات في المفاوضات .
- تمارين كتابية.
- التطبيقات العملية..
- اختبار نهاية الدورة

e متطلبات وتجهيزات البرنامج التدريبي

- قاعة تدريبية
- ملزمة دليل المتدرب

متطلبات وتجهيزات البرنامج التدريبي

- طاولة وكراسي

الوسائل التدريبية المستخدمة في البرنامج التدريبي

- جهاز عرض

- حاسب آلي

- سبورة ورقية

- سبورة انشطة

- أقلام ملونة

- سماعات

- أوراق ملونه

قائمة المراجع

- المحيمدي، أحمد (2017). "التفاوض: فنون وإدارة ومهارات". دار الفكر العربي
- غرب، هشام. (2018). التفاوض الاحترافي: استراتيجيات وتكتيكات ناجحة. دار الشروق
- السعدي، سلطان. (2017). فن التفاوض واتخاذ القرارات الاستراتيجية. دار النشر الجامعية.
- Pinkley, R. L., & Northcraft, G. B. (2018). Why negotiators can't just get along: The social context of negotiation in teams. *Negotiation and Conflict Management Research*, 11(2), 146-168
- Pruitt, D. G., Kim, S. H., & Rubin, J. Z. (2019). *Social conflict: Escalation, stalemate, and settlement*. Yale University Press