الدورة التدريبية: إتقان التفاوض الاستراتيجي للمدراء التنفيذيين والقادة المؤثرين



26 - 30 اكتوبر 2026

كيب تاون

4600 € (للشخص الواحد)

Ref: #CS7853_427808

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تقدم الدورة التدريبية: إتقان التفاوض الاستراتيجي للمدراء التنفيذيين والقادة المؤثرين رحلة متكاملة من الصفر إلى الاحتراف في فن التفاوض الاستراتيجي. صممها خبراء عالميون مستندين إلى أبحاث البروفيسور ويليام أوري William Ury (مؤلف كتاب "نعم إلى لا")، لتمكين القادة من إدارة المفاوضات المعقدة في البيئات التنافسية. تركز على تطوير الحنكة التفاوضية عبر منهجيات علمية وعملية، مع دراسة حالات حية من قطاعات الطاقة والتمويل والتقنية. يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة الفريدة التي تدمج بين نظريات التفاوض المتقدم وتطبيقاته الواقعية، مما يمكن المشاركين من تحقيق نتائج استثنائية في الصفقات الكبرى وإدارة الأزمات. الدورة مصممة خصيصاً لتعزيز الذكاء التفاوضي عبر أدوات قابلة للتطبيق فورياً، مع التركيز على بناء استراتيجيات مخصصة لتحديات القطاعات الحكومية والخاصة.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- الرؤساء التنفيذيون (CEOs).
- المدراء العامون.
- نواب الرؤساء.
- قيادات الهيئات الحكومية.
- مديرو الإدارات العليا.
- المستشارون الاستراتيجيون.
- رواد الأعمال.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع المصرفي والتمويل.
- الصناعات النفطية والطاقة.
- التقنية والاتصالات.
- الصحة والمستحضرات الطبية.
- العقارات والإنشاءات.
- التجزئة والسلع الاستهلاكية.
- الهيئات الحكومية والوزارات.
- المنظمات التنظيمية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- الإدارة التنفيذية.
- الشؤون الاستراتيجية.
- المشتريات والعقود.
- العلاقات الحكومية.
- العمليات والتطوير.
- المالية والاستثمار.
- التسويق والمبيعات.

أهداف الدورة التدريبية:

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد أتقن المهارات التالية:

- تحليل ديناميكيات القوة في المفاوضات متعددة الأطراف.
- تطبيق تقنيات الإقناع النفسي في الصفقات الحرجة.
- تصميم استراتيجيات تفاوض مخصصة للقطاعات الحكومية.
- إدارة مفاوضات الاندماج والاستحواذ بفعالية.
- تحويل النزاعات إلى فرص تعاونية.
- استخدام أدوات التفاوض الرقمي في البيئات الافتراضية.
- بناء تحالفات استراتيجية داعمة للمواقف التفاوضية.

منهجية الدورة التدريبية:

تعتمد منهجية الدورة على نموذج تعليمي ثلاثي الأبعاد: تحليل الحالات الدراسية العالمية، والمحاكاة التفاعلية للسيناريوهات الحرجة، والتغذية الراجعة الفورية من خبراء BIG BEN Training Center. يتم تصميم كل جلسة حول تحديات واقعية مثل مفاوضات عقود الطاقة متعددة الجنسيات أو إدارة النزاعات التنظيمية، مع تطبيق أدوات ويليام أوري في تحليل المصالح الخفية. يشمل البرنامج تمارين جماعية لبناء استراتيجيات تفاوض للقطاع المصرفي، وحلقات نقاش حول إدارة المفاوضات في الأزمات. يدمج المدربون تقييمات أداء فردية لقياس تطور الذكاء التفاوضي، مع تخصيص جلسات لتطوير خطط عمل شخصية قابلة للتطبيق في بيئات العمل.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس التفاوض الاستراتيجي للقيادات

- مفهوم القوة الخفية في التفاوض.
- تحليل نموذج هارفرد للمفاوضات.
- فن تحديد نقاط النفوذ.
- دراسة حالة: تفكيك نزاعات الاندماج.
- أدوات قراءة لغة الجسد للتنفيذيين.
- تطبيقات نظرية الألعاب.
- تقييم ذاتي للمهارات التفاوضية.

الوحدة الثانية: استراتيجيات متقدمة للمفاوضات المعقدة

- تكتيكات إدارة المفاوضات متعددة الأطراف.
- التعامل مع الأطراف صعبة المراس.
- تصميم بدائل BATNA للصفقات الكبرى.
- حالة عملية: مفاوضات عقود الطاقة.
- تقنيات كسر الجمود التفاوضي.
- التحكم في العوامل العاطفية.
- تطوير خطط طوارئ للازمات.

الوحدة الثالثة: التفاوض في القطاعات الحكومية والتنظيمية

- خصوصية المفاوضات مع الهيئات الرسمية.
- تحليل المتطلبات التنظيمية.
- استراتيجيات التأثير في صياغة السياسات.
- حالة دراسة: التفاوض على الامتيازات التجارية.
- إدارة مفاوضات العقود الحكومية.
- بناء التحالفات الداعمة.
- توثيق وتقييم النتائج.

الوحدة الرابعة: التفاوض الرقمي والمفاوضات العالمية

- أدوات التفاوض الافتراضي الفعال.
- تجاوز الحواجز الثقافية.
- إدارة المفاوضات عبر المنصات الرقمية.
- حالة عملية: صفقات التقنية الدولية.
- تأثير العولمة على ديناميكيات التفاوض.
- تقنيات التفاوض عبر التوقيتات الزمنية.
- ضمان الأمن السيبراني في المفاوضات.

الوحدة الخامسة: قياس النتائج وتحويلها إلى مكاسب مستدامة

- مؤشرات قياس نجاح التفاوض.
- تحويل النتائج إلى قيمة مؤسسية.
- توثيق الدروس المستفادة.
- حالة عملية: تقييم صفقة استحواذ.
- بناء نظام متابعة للاتفاقيات.
- استراتيجيات تعزيز المكاسب طويلة المدى.
- ورشة عمل: تطوير خطة تفاوض شخصية.

الأسئلة المتكررة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

لا توجد شروط مسبقة.

كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

كيف يمكن توظيف نظرية "مثلث التفاوض" (المواقف، المصالح، القوة) في تحويل نزاع موارد طبيعية بين حكومتين إلى فرصة لشراكة استراتيجية متعددة الأطراف؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تركز الدورة على الجانب الاستراتيجي للتفاوض من منظور قيادي بحت، متجاوزةً المهارات الأساسية إلى تحليل ديناميكيات النفوذ وصنع القرار في المستويات العليا. تمزج بين أطر نظرية رصينة - كتطبيقات حديثة لنموذج برنامج هارفرد للتفاوض - ودراسات حالة حصرية من بيئات الأعمال الإقليمية والدولية. ما يميزها هو تخصيص 40% من المحتوى لاحتياجات القطاعات الحكومية والتنظيمية، مع محاكاة سيناريوهات كمفاوضات الامتيازات التجارية وإدارة النزاعات بين الهيئات. يعزز BIG BEN Training Center الجانب التطبيقي عبر أدوات قياس تطور المهارات، مثل تحليل تسجيلات المفاوضات وتقييمات 360 درجة، مما يضمن تحويل التعلم إلى ممارسات فعلية قابلة للقياس.