

الإدارة والتفاوض مع الاستشاريين والمقاولين

مقدمة:

- إن أحد أهم المهارات الشخصية والإدارية اللازمة للإدارات العليا والمتوسطة ومن في حكمهما هي مهارات التفاوض الفعال، الموظفين والإدارات في كافة مواقعهم يتفاوضون يوميا في كافة الشؤون الإدارية والوظيفية والشخصية، إن إمتلاك أساسيات مهارات التفاوض وخاصة مع الإستشاريين والمقاولين ستساعد الإدارات والمؤسسات والموظفين في تحقيق أهداف الإدارات واستغلال مصادر الإنتاج في أقل جهد ووقت وبأقل تكلفة ممكنة.
- وتهدف هذه الدورة إكساب المتدربين المعارف والمهارات الأساسية اللازمة التي تمكنهم من القيام بعمليات التفاوض بكفاءة وفعالية مع الإستشاريين والمقاولين ليتمكنوا من النجاح في تحقيق أهدافهم على المستوى الشخصي وعلى مستوى المؤسسة وذلك من خلال تزويد المشاركين بالأساليب الفعالة والمفاهيم العلمية الخاصة بعملية التفاوض ، وتنمية قدراتهم في مواجهة مشكلات التفاوض على أساس من الوعي بطبيعة ومقومات و مخاطر التفاوض مع عرض أحداث الاتجاهات في أساليب وإستراتيجيات التفاوض وكذلك تخطيط و تهيئة العملية التفاوضية وتكتيكات إدارة الجلسات.

أهداف الدورة:

تهدف الدورة التدريبية إلى تمكين المشاركين من تحقيق ما يلي:

- التعرف على مفهوم التفاوض وعملياته وإستراتيجياته
- التعرف إلى إستراتيجيات ونماذج التفاوض الفعال مع الإستشاريين والمقاولين
- القدرة على ممارسة أساليب وإستراتيجيات التفاوض الفعالة مع الإستشاريين والمقاولين
- تطوير المهارات الشخصية والإدارية عند التعامل مع الآخرين
- اكتساب نظرة ثاقبة على مواطن القوة والضعف الخاصة بهم كمفاوضين، واكتساب ردود فعل شخصية لتحسين الأداء
- إكتساب الثقة من خلال القدرة على تخطيط وتنفيذ وتقديم نتائج التفاوض الفعال مع الإستشاريين والمقاولين
- تطوير فهم الدوافع النفسية الكامنة وراء سلوكيات التفاوض وكيفية استخدامها للتأثير على الآخرين
- تطوير مهارات التفاوض الفعال للوصول إلى نتائج إيجابية في المواقف الإدارية المختلفة

محتوى البرنامج:

طبيعة و أبعاد عملية التفاوض مع الإستشاريين والمقاولين:

- مفهوم التفاوض وأهميته
- خصائص الموقف التفاوضي مع الإستشاريين والمقاولين
- المبادئ الرئيسية للتفاوض الفعال مع الإستشاريين والمقاولين
- عناصر العملية التفاوضية وشروطها
- المكونات الأساسية لسلوك التفاوض الفعال مع الإستشاريين والمقاولين
- المساومة الصعبة وحل المشكلات - ركز على تنمية مهاراتك

- إدارة التوترات المتأصلة الموجودة في كل مفاوضات
- مراحل التفاوض الفعال مع الإستشاريين والمقاولين
- حالات وتطبيقات عملية

إستراتيجيات التفاوض المتقدمة مع الإستشاريين والمقاولين:

- الإستراتيجيات مقابل التكتيكيات
- الطرق الفعالة للمساومة او الصفقة الصعبة
- البدائل، و نطاق المساومة وتحديد الهدف
- إنشاء عروض الافتتاح وقواعد الإنصاف
- كيفية إنشاء قيمة - استراتيجيات وتكتيكات التفاوض التكامل مع الإستشاريين والمقاولين
- إستراتيجيات تفاوض فعالة مع الإستشاريين والمقاولين لوضع إتفاقات توليد القيمة
- المصالح الأساسية، والمبادلات التجارية مع الإستشاريين والمقاولين ذات القيمة العالية / المنخفضة، والمسائل المتعلقة بعدم المغالاة والعروض المتعددة
- حالات وتطبيقات عملية

النماذج السلوكية لأنماط المفاوضين مع الإستشاريين والمقاولين:

- تشكيل فريق التفاوض و الأبعاد الإدارية لعملية التفاوض
- تطوير الهدؤ والموضوعية طوال عملية التفاوض
- التعرف على النماذج الثلاثة للمؤثرين وتأثير أنماطهم الشخصية في عملية التفاوض والإقناع مع الإستشاريين والمقاولين
- كيفية التفاوض مع المفاوضين العدائين
- التعرف على نموذج الماكرين و إستراتيجياتهم في التفاوض والإقناع و نقاط التأثير التي يركزون عليها وكيف نتعامل معهم
- التعرف على نموذج المتعقبون و إستراتيجياتهم في التفاوض والإقناع و نقاط التأثير التي يركزون عليها وكيف نتعامل معهم
- التعرف على نموذج المعاندون و إستراتيجياتهم في التفاوض والإقناع و نقاط التأثير التي يركزون عليها وكيف نتعامل معهم
- التعرف على الطريقة التي يمكن من خلالها تحويل المعاندون إلى متعقبين
- التعرف على الطريقة التي يمكن من خلالها تحويل الماكرين إلى متعقبين

أساليب و مهارات التفاوض مع الإستشاريين والمقاولين:

- تفاوض الشراء
- تفاوض البيع
- المراحل الفنية على مستوى التكتيك في الإعداد و التخطيط لعملية التفاوض مع الإستشاريين والمقاولين
- إدارة الجلسة التفاوضية مع الإستشاريين والمقاولين
- إختيار ورسم و تنفيذ إستراتيجية فعالة للتفاوض مع الإستشاريين والمقاولين
- الاستعداد لتنفيذ الاستراتيجية: عملية التخطيط
- إعداد وإدارة فرق التفاوض مع الإستشاريين والمقاولين
- التواصل لتحقيق أقصى قدر من التأثير
- أشكال الاتصال غير المباشرة - لغة الجسد
- قوة مهارات الاستماع في التفاوض
- فهم السلطة والتواصل في سياق متعدد الثقافات
- اعتبارات استراتيجية في المفاوضات بين الثقافات
- مهارات التفاوض الناجح مع الإستشاريين والمقاولين
- إدارة و تنظيم الوقت و علاقته بنجاح المفاوضات مع الإستشاريين والمقاولين
- حالات وتطبيقات عملية

إستخدام النفوذ و مهارات حل النزعات لبناء صفقات أفضل في التفاوض مع الإستشاريين والمقاولين:

- تحديد و تعزيز النفوذ.
- تحديد الغرض من الإتفاق التعاقدى
- عملية تسوية المنازعات الرسمية: التفاوض والوساطة والتحكيم والدعاوى القضائية
- تطوير مهارات الوساطة لبناء صفقات أفضل
- التفاوض مع الشخصيات الصعبة أو مثيري المشاكل – وكيفية اجتياز الرفض.

سيكولوجية التفاوض مع الإستشاريين والمقاولين وعملية التأثير:

- فهم أهمية التأثير
- المعاملة بالمثل والندرة والسلطة
- الاتساق والتوافق والبرهان الاجتماعي
- الجمع بين كل شيء و التفاوض على صفقات أفضل
- صفات المفاوض المتقدم
- أخلاقيات التفاوض ومعايير الحكم على فاعلية التفاوض
- المتغيرات البيئية و الدولية و اختلاف الثقافات و انعكاسها على عملية التفاوض الدولي
- العقبات التي تؤدي إلى عدم فاعلية الاتصال للتفاوض
- حالات وتطبيقات عملية