

مهارات التفاوض
Negotiation Skills

تركز مادة "مهارات التفاوض" على تطوير القدرة على التفاعل مع الأطراف المختلفة لتحقيق نتائج مفيدة لجميع الأطراف. تركز على الاستراتيجيات والتكتيكات المستخدمة في التفاوض وكذلك تحليل المواقف والصعوبات التي قد تواجه الأطراف.

وصف المادة

تتناول المادة المفاهيم الأساسية للتفاوض، مثل إعداد الخطط، فهم مواقف الأطراف الأخرى، وكيفية الوصول إلى حلول وسط. كما تركز على تقييمات بناء الثقة والاتصال الفعال لتحقيق التفاهم والاتفاقات الناجحة.

أهداف المقرر

1. تعلم استراتيجيات التفاوض الفعالة.
2. تعزيز مهارات التواصل الفعال في المفاوضات.
3. فهم ديناميكيات التفاوض في مواقف متنوعة.
4. تطوير القدرة على تحديد الأولويات واحتياجات الأطراف الأخرى.
5. تحسين القدرة على التعامل مع الصراعات في التفاوض.
6. تطبيق مهارات التفاوض في الحياة العملية.

المخرجات المتوقعة

1. القدرة على تنفيذ استراتيجيات التفاوض بنجاح.
2. تحسين مهارات التعامل مع الأطراف المختلفة.
3. تطوير مهارات التفكير النقدي والتحليل في التفاوض.
4. القدرة على الوصول إلى حلول مبتكرة للصراعات.
5. بناء علاقات قوية ومستدامة من خلال التفاوض.