

لغة التدريب:

Arabic

أساليب التدريب:

- من خلال شرائح العرض
- استخدام الوسائل السمعية والبصرية
- مناقشة تفاعلية
- المشاركة من خلال التمارين
- تعليم تطبيقي و فعلي
- تطبيق النشاطات المتنوعة
- حالات واقعية وعميلة
- ورش العمل
- برامج المحاكاة
- استخدام الألعاب ذات الصلة وتمثيل الادوار

مقدمة:

كثيرة هي المواقف التفاوضية التي يصل فيها المرء إلى طريق مسدود، بعد أن يكون قد أنفق الكثير من الوقت والمال والجهد في سبيل الوصول إلى اتفاق أو الوصول إلى كلمة "نعم" فمرؤوس يعرض مقترحاً على رئيسه لتخفيض تكاليف الانتاج في المؤسسة أو الشركة، فإذا بالرئيس يرفض هذا المقترح لعدم جدواه، ومشتري يحاول شراء سلعة معمرة بالتقسيم المريح فيقابل بباتع متشدد يرفض البيع بالتقسيم وهكذا... نحن نعيش في تفاوض مستمر

أهداف الدورة:

- زيادة ورفع مهارات المشاركين بالمفاهيم الأساسية للتفاوض، وما هي التكتيكات التي يمكن استخدامها لإنجاحه.
- أصبح التدريب في مجال مهارات التفاوض مطلوباً لاسيما للفئات التي تستهدف اطلاق التعاون محل الخصام والتعامل مع الخلافات بأسلوب بناء وعلمي لتحقيق المصالح المشتركة.
- توضيح كيفية تغيير المواقف حتى مع ألد الأعداء خصومة من حالة الصراع إلى مشكلة يمكن أن تحل بالتفاوض.
- الوصول إلى معرفة مهارات وأساليب التفاوض وهل التفاوض علم أم فن.
- هل المفاوضون يولدون أم يصنعون وكيف؟
- هل علم أو فن التفاوض قادراً على إعطاء الوصفة الناجحة في معالجة المريض.
- ماهي الشروط والعوامل الواجب مراعاتها والأخذ بها عند اختيار المفاوض وقدراته الشخصية والفنية.
- التعريف التفصيلي بمبادئ التفاوض

محاور الدورة:

- مفهوم وخصائص المفاوضات.
- التعريف بأهمية الشخصية والثقافة والسلوك التفاوضي من قبل الشخص المرشح للتفاوض
- نماذج الشخصية وفقاً لدافع الأخذ والعطاء.
- نماذج الشخصية وفقاً لمدى التساهل والتشدد.
- نماذج الشخصية وفقاً لدافع الإنجاز.
- أنماط الشخصية وفقاً للوظائف السيكلوجية
- مبادئ التفاوض التي ينبغي أن يتبناها المفاوض أثناء الهجوم
- مبادئ تتعلق بالمفاوض نفسه.
- مبادئ تتعلق بالسلوك التفاوضي.
- مبادئ تتعلق بنظام العمل في المفاوضات.
- مبادئ تتعلق بالتكتيكات التفاوضية.
- أهمية اختيار وحدود استخدام وتكوين وحجم الفريق التفاوضي
- مفاوضات المهاجمين وأهم المبادئ الواجب مراعاتها في هذه المفاوضات.
- المجالات الواجب استثمارها من قبل أجهزة الأمن للتفاوض مع المهاجمين وكيفية إدارة هذه المجالات بدقة.
- استراتيجيات التفاوض
- دوافع المهاجمين العدائي.
- الأساليب المستخدمة في تنفيذ العمليات الهجومية.
- نماذج شخصية للمهاجمين.
- طرق الاتصال ما بين المفاوض والمهاجمين.
- دليل عمل رئيس الفريق المفاوض الناجح.

لمن هذه الدورة:

مسؤولي ومشرفي الأمن الصناعي، قادة الأمن والسلامة في المنشآت الصناعية وجميع الأفراد العاملين في مجال الأمن الصناعي