



ماستر كلاس: مهارات التفاوض

القيادة والإدارة

ماستر كلاس | 5 أو 10 أيام | أونلاين، حضوري، داخل الشركات | QGT-LEA-171

نظرة عامة

دورة «ماستر كلاس: مهارات التفاوض» هي ماستر كلاس للقيادات حول الاستراتيجية والأداء في مجال مهارات التفاوض. تغطي المبادئ ومتطلبات أحدث الأبحاث الإدارية وأفضل الممارسات الدولية والأساليب العملية المستخدمة في المواقع، مع دراسات حالة من الخليج وأفريقيا والعالم. متاحة أونلاين، أو حضوريا في 60 مدينة، أو داخل شركتك.

ماذا ستتعلم

- شرح مبادئ مهارات التفاوض ومصطلحاته ونطاقه
- تطبيق المتطلبات ذات الصلة في أحدث الأبحاث الإدارية وأفضل الممارسات الدولية
- استخدام الأدوات العملية وقوائم التحقق والحسابات بثقة
- التعرف على المشكلات والمخاطر الشائعة وأسبابها الجذرية واختيار الإجراء التصحيحي المناسب
- بناء دراسة جدوى وخارطة طريق قابلة للتنفيذ لفريق القيادة

لمن هذه الدورة

صممت للتنفيذيين والمديرين وقادة الفرق والموظفين ذوي الإمكانيات العالية في المناصب العليا والقيادية.

محتوى الدورة (5 أيام)

اليوم 1: رؤية استراتيجية لـ مهارات التفاوض

الاتجاهات والتشريعات وما تفعله الشركات الرائدة

اليوم 2: المقارنة المرجعية والأداء

مؤشرات الأداء ونماذج النضج وتحليل الفجوات

اليوم 3: دروس من حوادث ومشاريع كبرى

نقاط القرار التي غيرت النتائج

اليوم 4: قيادة التغيير

بناء دراسة الجدوى والموازنة وقدرات الفريق

اليوم 5: منتدى الماستر كلاس

لجنة خبراء وتبادل خبرات وخارطة طريق شخصية

ما تضيفه نسخة الـ 10 أيام

اليوم 6: مشروع تطبيقي، الجزء الأول - تطبيق طرق الأسبوع الأول على حالة من مؤسستك

اليوم 7: البيانات والأدوات الرقمية - البرمجيات والجداول والأدوات الرقمية المستخدمة عمليا

اليوم 8: دروس من الحوادث والتدقيقات - ما تعلمنا إياه التحقيقات ونتائج التدقيق

اليوم 9: مشروع تطبيقي، الجزء الثاني - استكمال الحل واختباره وتحسينه

اليوم 10: العروض والتقييم الختامي - عرض المشروع أمام المجموعة والتقييم النهائي

المدة	أونلاين مباشر	حضورى	داخل الشركة
5 أيام	\$3,000	\$5,500	عرض سعر
10 أيام	\$5,500	\$9,900	عرض سعر

تشمل الرسوم المادة العلمية وشهادة الإتمام، والدورات الحضورية تشمل الضيافة والغداء. التدريب داخل الشركات يسعر للمجموعة.

المواعيد والمدن 2027-2030

التاريخ	المدينة	الضيافة	المدة	الرسوم
18-22 يناير 2027	زبورخ	حضورى	5 أيام	\$5,500
25 يناير - 5 فبراير 2027	بيروت	حضورى	10 أيام	\$9,900
1-5 فبراير 2027	بروكسل	حضورى	5 أيام	\$5,500
2-13 أغسطس 2027	أبوظبي	حضورى	10 أيام	\$9,900
13-17 سبتمبر 2027	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000
28 فبراير - 3 مارس 2028	كوبنهاغن	حضورى	5 أيام	\$5,500
6-17 مارس 2028	فرانكفورت	حضورى	10 أيام	\$9,900
15-19 مايو 2028	جوهانسبرغ	حضورى	5 أيام	\$5,500
10-21 يوليو 2028	أكرا	حضورى	10 أيام	\$9,900
14-18 أغسطس 2028	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000
18-22 مارس 2029	الخبر	حضورى	5 أيام	\$5,500
25 مارس - 5 أبريل 2029	الدوحة	حضورى	10 أيام	\$9,900
30 يوليو - 3 أغسطس 2029	جوهانسبرغ	حضورى	5 أيام	\$5,500
20-31 أغسطس 2029	تبليسي	حضورى	10 أيام	\$9,900
3-7 ديسمبر 2029	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000
20-24 مايو 2030	لندن	حضورى	5 أيام	\$5,500
8-19 يوليو 2030	تبليسي	حضورى	10 أيام	\$9,900
9-13 سبتمبر 2030	لشبونة	حضورى	5 أيام	\$5,500
7-18 أكتوبر 2030	بيروت	حضورى	10 أيام	\$9,900
25-29 نوفمبر 2030	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000

التسجيل

سجل عبر الموقع أو امسح الرمز

<https://qimmatrainig.com/ar/courses/negotiation-skills-masterclass/>

واتساب: +971 50 697 0908

البريد: training@qimmatrainig.com

