مهارات التفاوض والتأثير للقادة

مهارات التفاوض والتأثير للقادة

مهارات التفاوض والتأثير برنامج حضوري مدته خمسة أيام يقدّمه مركز مارس للتدريب في لندن ودبي وجنيف وإسطنبول ونيويورك وهو مصمّم لكبار المديرين والمديرين التنفيذيين والقادة الذين يتفاوضون بانتظام على نتائج تجارية وداخلية ومؤسسية تشكّل مسار العمل.

يكاد كل قرار قيادي أن يكون حصيلة تفاوض: مع العملاء أو الموردين أو الجهات الرقابية أو الزملاء أو مجلس الإدارة نفسه. ومعظم القادة يتعلمون التفاوض مصادفةً أثناء العمل، فيكتسبون عادات قد تخدمهم وقد لا تفعل. أما من ينجحون باطراد فهم من بذلوا الجهد المقصود: التحضير الجيد، والثبات على الموقف دون إحراق العلاقات، ومعرفة متى ينسحبون، والتأثير من غير سلطة. وقد بُني هذا البرنامج للمهنيين الكبار الراغبين في إدخال هذا الجهد المقصود إلى ممارستهم.

خلال خمسة أيام مركّزة ستتناول مهارات التفاوض والتأثير الرفيعة: التحضير، والمساومة المبدئية، وخلق القيمة، والأساليب الصعبة، والتأثير دون سلطة، والسلوكيات الصغيرة التي تحدّد ما إذا كان التفاوض سينتهي بصفقة أو بجمود. والبرنامج عملي بدرجة كبيرة، ويتضمن محاكاة تفاوضية حيّة وملاحظات من هيئة التدريب على مدار الأسبوع.

ما الذي ستتعلمه

- التحضير لتفاوض رفيع وفق معيار احترافي.
- تطبيق أطر التفاوض المبدئي على الصفقات التجارية والداخلية.
- خلق القيمة في التفاوض لا مجرد اقتناصها.
- تمييز الأساليب الشائعة وضغوط التفاوض والأطراف الصعبة والرد عليها.
- الثبات على موقفك تحت الضغط دون الإضرار بالعلاقة.
- التأثير في كبار أصحاب المصلحة من غير سلطة رسمية.
- التفاوض عبر الثقافات وعبر سياقات الأعمال المختلفة.
- قيادة فريق تفاوضي بدل التفاوض منفرداً.
- معرفة متى تُغلق الصفقة ومتى تتوقف ومتى تنسحب.
- مراجعة المفاوضات والتعلّم منها بأسلوب منهجي.

كيف ستستفيد

ستغادر البرنامج بحقيبة أدوات تفاوضية عملية، وسلوكيات تأثير أحدّ، وثقة في قيادة المفاوضات عالية المخاطر، إضافة إلى شهادة إتمام من مارس.

وستكسب مؤسستك قيادياً يُبرم صفقات أفضل، ويبني علاقات تجارية أقوى، ويؤثّر داخلياً دون تصعيد كل خلاف إلى الطاولة التنفيذية.

لمن هذا البرنامج

صُمّم هذا البرنامج للمهنيين الكبار، ومنهم: كبار المديرين والمديرون التنفيذيون في المجالات التجارية والمبيعات والمشتريات؛ ورؤساء الإدارات الذين يتفاوضون على الموازنات الداخلية وقرارات الموارد؛ وكبار الاستشاريين والشركاء الذين يتفاوضون على شروط العملاء والعقود؛ وكبار المديرين القانونيين والتعاقديين والتجاريين؛ وكبار مديري المشاريع والبرامج والتحول؛ والمديرون العامون ومديرو الدول الذين يتفاوضون مع الشركاء والجهات الرسمية؛ وكبار تنفيذيي القطاع العام؛ وأصحاب الشركات العائلية الذين يتفاوضون مع البنوك والشركاء وأفراد العائلة. والحد الأدنى للمستوى الوظيفي هو مدير أول أو مدير تنفيذي فما فوق.

كيف يتدرّج الأسبوع

يرسّخ اليوم الأول التحضير وعقلية التفاوض: كيف يبدو التحضير الاحترافي فعلاً، والافتراضات التي تُضعف المفاوض الكبير قبل دخوله القاعة. ويتناول اليوم الثاني التفاوض المبدئي وخلق القيمة، وينقل المشاركين من الاقتناص المحض إلى صفقات قابلة للدفاع والاستمرار. ويعمل اليوم الثالث على المفاوضات الصعبة والضغط: الأساليب وضغوط التفاوض والأطراف الصعبة، والثبات دون الإضرار بالعلاقة. ويتجه اليوم الرابع إلى الداخل: التأثير دون سلطة والتفاوض الداخلي مع الزملاء والإدارات ومجلس الإدارة. ويجمع اليوم الخامس الأسبوع عبر التفاوض الجماعي والمراجعة المنهجية وجلسات التوجيه وخطة عمل شخصية.