

تقرير دورة (مهارات التفاوض والإقناع والتأثير) لطلاب وطالبات الانتساب المطور

المدرّب	عدد الحضور	تاريخها ووقت انعقادها	مكان الانعقاد	موضوعات الدورة
د. محمد المسعود	٤٥٣ طالب وطالبة	• ١٧-١٨ / ١ / ١٤٣٨ هـ • ٦:٠٠ مساءً – ٩:٠٠ مساءً	عن بعد	١- مفهوم التفاوض، وأهميته في الحياة. ٢- شروط التفاوض المفيد. ٣- خطوات التفاوض الإيجابي. ٤- سمات المفاوض الناجح. ٥- قياس قدراتك التفاوضية. ٦- آليات التفاوض . ٧- مفهوم الإقناع، وأهميته في الحياة. ٨- مبادئ وأنواع الإقناع .



Main Room



شروط التفاوض:

١- **القوة التفاوضية**: يقصد بها مدى السلطة التفاوضية للمفاوض.

٢- **المعلومات التفاوضية**: يجب أن يمتلك فريق التفاوض المعلومات التي تجعله قادرا على الإجابة عن جملة من الأسئلة، أهمها: من نحن؟، من خصمنا؟، ماذا نريد؟، كيف نستطيع تحقيق ما نريد؟، هل يمكن تحقيق ما نريده دفعة واحدة ، أم دفعات وصولا إلى ما نريد؟، ما الذي نحتاجه من دعم وأدوات ووسائل وأفراد للوصول إلى تلك الأهداف؟، وبناء على ذلك يتم وضع برنامج التفاوض.

٣- **القدرة التفاوضية**: مدى البراعة والمهارة والكفاءة في التفاوض، ومن عناصر تحقق ذلك: الاختيار الجيد لأعضاء هذا الفريق- تحقيق الانسجام والتوافق والتلاؤم والتكيف المستمر بين أعضاء الفريق- تدريب أعضاء الفريق وتنقيفهم وتحفيزهم وإعدادهم علميا - تزويدهم بكل البيانات والمعلومات التنصيلية الخاصة بال قضية التفاوضية - متابعة أدائهم - توفير التسهيلات المادية وغير المادية المعين لهم.

مؤسسة: مهارات : التفاوض، والتأثير، والإقناع
د. محمد بن عبدالواحد المسعود

Slide7



94% 8:41 AM STC

Moderators (1)

 **د.محمد المسعود [62770] 2#**    

Participants (453)

 **[535c0] غزيل مبخوت**    

 **[5a037] امل ابوخليل**    

 **[61125] اسماء ادريس**    

 **[517bc] منال بافضل**    

 **[5d7a8] مساعد الزهراني**    

 **[61043] حصه الشامخ**    

 **[5a030] نهى ابوخليل**    

 **[591d3] وفاء عجاج**

خطوات

- تحديد
- تهيئة
- قبول
- التعليق
- بدء
- الوصف

Send



Main Room



دورة :
مهارات : التفاوض، والإقناع، والتأثير
إعداد، وتقديم:
د. محمد بن عبد الواحد المسعود
الأستاذ المساعد في قسم الأدب بكلية اللغة العربية
في جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

دورة : مهارات : التفاوض، والإقناع، والتأثير



Chat permission disabled.

Send