



المفاوضات الناجحة

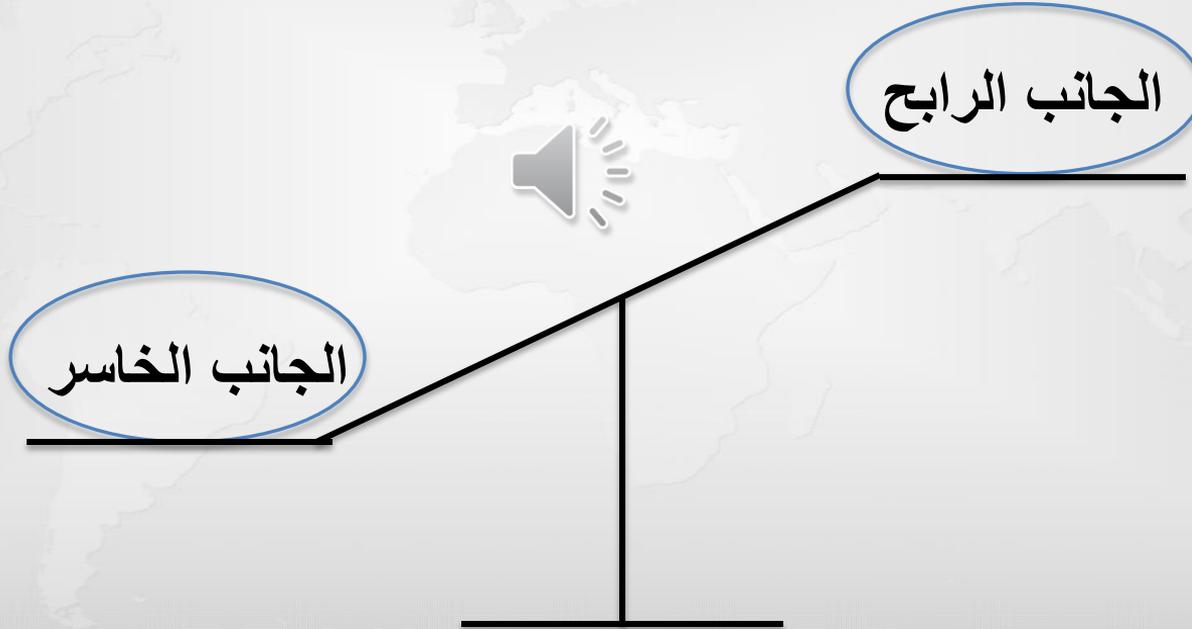
- الجزء الأول -



ما معنى كلمة مفاوضات؟



ما معنى كلمة مفاوضات؟



ما معنى كلمة مفاوضات؟



ما معنى كلمة مفاوضات؟

المفاوضات هي...



ما معنى كلمة مفاوضات؟

المفاوضات هي...

التشاور مع الآخرين للوصول الى
تسوية بشأن امر ما.

ما معنى كلمة مفاوضات؟

المفاوضات هي...

التشاور مع الآخرين للوصول الى
تسوية بشأن امر ما.

النقاش الهادف الى الوصول الى اتفاق.

ما معنى كلمة مفاوضات؟

المفاوضات هي...

التشاور مع الآخرين للوصول الى
تسوية بشأن امر ما.

النقاش الهادف الى الوصول الى اتفاق.

تفهم كيف يشكل الإدراك المفاوضات.

ما معنى كلمة مفاوضات؟

المفاوضات هي...



بدلاً من النظر إلى التفاوض على أنه معركة، على المرء أن ينظر إليه باعتباره مشروع مشترك حيث يكون الهدف الشامل هو الوصول إلى حل أفضل مما كان يتوقع الطرفان.



التفاوض مهم لأعمالنا



نعمل للديمقراطية وجعل الديمقراطية تعمل

التفاوض مهم لأعمالنا

المجموعة ب

مقابل

المجموعة أ

التفاوض مهم لأعمالنا

المجموعة ب

مقابل

المجموعة أ

صنع السياسات

التفاوض مهم لأعمالنا

المجموعة ب

مقابل

المجموعة أ

صنع السياسات
بناء التحالفات

التفاوض مهم لأعمالنا

المجموعة ب

مقابل

المجموعة أ

صنع السياسات

بناء التحالفات

العلاقات التنظيمية الداخلية

الإستراتيجية الفعالة للتفاوض

الفوز للجانبين



الإستراتيجية الفعالة للتفاوض





نظريات التفاوض



نعمل للديمقراطية وجعل الديمقراطية تعمل

نظريات التفاوض: الهيكلية

الحدود	الافتراضات	الصفات الأساسية	المنهج
			الهيكلية

نظريات التفاوض: الهيكلية

الحدود	الافتراضات	الصفات الأساسية	المنهج
		ركز علي الوسائل والمواقف والقوة	الهيكلية

نظريات التفاوض: الهيكلية

الحدود	الافتراضات	الصفات الأساسية	المنهج
<ul style="list-style-type: none">• انظر للمواقف التي يمكنها أن تؤدي إلى خسارة فرصة للوصول إلى اتفاق• التركيز الزائد على القوة	 الفوز والخسارة	ركز على الوسائل والمواقف والقوة	الهيكلية

نظريات التفاوض: الإستراتيجية

الحدود	الافتراضات	الصفات الأساسية	المنهج
<ul style="list-style-type: none">• انظر للمواقف التي يمكنها أن تؤدي إلى خسارة فرصة للوصول إلي اتفاق• التركيز الزائد علي القوة	 الفوز وخسارة	ركز علي الوسائل والمواقف والقوة	الهيكلية
			الاستراتيجية

نظريات التفاوض: الإستراتيجية

الحدود	الافتراضات	الصفات الأساسية	المنهج
<ul style="list-style-type: none">• انظر للمواقف التي يمكنها أن تؤدي إلى خسارة فرصة للوصول إلي اتفاق• التركيز الزائد علي القوة	 الفوز وخسارة	ركز علي الوسائل والمواقف والقوة	الهيكلية
		التركيز علي النهايات والمنطقية والمواقف	الاستراتيجية

نظريات التفاوض: الإستراتيجية

الحدود	الافتراضات	الصفات الأساسية	المنهج
<ul style="list-style-type: none">• انظر للمواقف التي يمكنها أن تؤدي إلى خسارة فرصة للوصول إلي اتفاق• التركيز الزائد علي القوة	 الفوز والخسارة	ركز علي الوسائل والمواقف والقوة	الهيكلية
<ul style="list-style-type: none">• استبعاد استخدام القوة واللاعبين غير المميزين	الفوز والخسارة	التركيز علي النهايات والمنطقية والمواقف	الاستراتيجية

نظريات التفاوض: السلوكية

الحدود	الافتراضات	الصفات الأساسية	المنهج
<ul style="list-style-type: none"> • انظر للمواقف التي يمكنها أن تؤدي إلى خسارة فرصة للوصول إلى اتفاق • التركيز الزائد على القوة 	 الفوز والخسارة	ركز على الوسائل والمواقف والقوة	الهيكلية
<ul style="list-style-type: none"> • استبعاد استخدام القوة واللاعبين غير المميزين 	الفوز والخسارة	التركيز على النهايات والمنطقية والمواقف	الاستراتيجية
			السلوكية

نظريات التفاوض: السلوكية

الحدود	الافتراضات	الصفات الأساسية	المنهج
<ul style="list-style-type: none"> • انظر للمواقف التي يمكنها أن تؤدي إلى خسارة فرصة للوصول إلى اتفاق • التركيز الزائد على القوة 	 الفوز والخسارة	ركز على الوسائل والمواقف والقوة	الهيكلية
<ul style="list-style-type: none"> • استبعاد استخدام القوة واللاعبين غير المميزين 	الفوز والخسارة	التركيز على النهايات والمنطقية والمواقف	الاستراتيجية
		التركيز على السمات الشخصية	السلوكية

نظريات التفاوض: السلوكية

الحدود	الافتراضات	الصفات الأساسية	المنهج
<ul style="list-style-type: none"> • انظر للمواقف التي يمكنها أن تؤدي إلى خسارة فرصة للوصول إلى اتفاق • التركيز الزائد على القوة 	 الفوز والخسارة	ركز على الوسائل والمواقف والقوة	الهيكلية
<ul style="list-style-type: none"> • استبعاد استخدام القوة واللاعبين غير المميزين 	الفوز والخسارة	التركيز على النهايات والمنطقية والمواقف	الاستراتيجية
<ul style="list-style-type: none"> • التركيز على المواقف • استراتيجية كل شيء أو لا شيء 	الفوز والخسارة	التركيز على السمات الشخصية	السلوكية

نظريات التفاوض: التكاملية

الحدود	الافتراضات	الصفات الأساسية	المنهج
<ul style="list-style-type: none"> • انظر للمواقف التي يمكنها أن تؤدي إلى خسارة فرصة للوصول إلى اتفاق • التركيز الزائد على القوة 	<p>الفوز والخسارة</p> 	<p>ركز على الوسائل والمواقف والقوة</p>	<p>الهيكلية</p>
<ul style="list-style-type: none"> • استبعاد استخدام القوة واللاعبين غير المميزين 	<p>الفوز والخسارة</p>	<p>التركيز على النهايات والمنطقية والمواقف</p>	<p>الاستراتيجية</p>
<ul style="list-style-type: none"> • التركيز على المواقف • استراتيجية كل شيء أو لا شيء 	<p>الفوز والخسارة</p>	<p>التركيز على السمات الشخصية</p>	<p>السلوكي</p>
			<p>التكاملي</p>

نظريات التفاوض: التكاملية

الحدود	الافتراضات	الصفات الأساسية	المنهج
<ul style="list-style-type: none"> • انظر للمواقف التي يمكنها أن تؤدي إلى خسارة فرصة للوصول إلى اتفاق • التركيز الزائد على القوة 	 الفوز والخسارة	ركز على الوسائل والمواقف والقوة	الهيكلية
<ul style="list-style-type: none"> • استبعاد استخدام القوة واللاعبين غير المميزين 	الفوز والخسارة	التركيز على النهايات والمنطقية والمواقف	الاستراتيجي
<ul style="list-style-type: none"> • التركيز على المواقف • استراتيجية كل شيء أو لا شيء 	الفوز والخسارة	التركيز على السمات الشخصية	السلوكي
		التركيز على حل المشاكل وإنشاء القيمة والتواصل	التكاملي

نظريات التفاوض: التكاملية

الحدود	الافتراضات	الصفات الأساسية	المنهج
<ul style="list-style-type: none"> • انظر للمواقف التي يمكنها أن تؤدي إلى خسارة فرصة للوصول إلي اتفاق • التركيز الزائد علي القوة 	 الفوز والخسارة	ركز علي الوسائل والمواقف والقوة	الهيكلية
<ul style="list-style-type: none"> • استبعاد استخدام القوة واللاعبين غير المميزين 	الفوز والخسارة	التركيز علي النهايات والمنطقية والمواقف	الاستراتيجية
<ul style="list-style-type: none"> • التركيز علي المواقف • استراتيجية كل شيء أو لا شيء 	الفوز والخسارة	التركيز علي السمات الشخصية	السلوكية
<ul style="list-style-type: none"> • يجب علي الأطراف أن تعترف بالمساومين غير التكامليين وأن يكونوا مستعدين لهم • يستهلك الوقت 	إمكانية الفوز للجانبين	التركيز علي حل المشاكل وإنشاء القيمة والتواصل	التكاملي

نظريات التفاوض: التكاملية

الحدود	الافتراضات	الصفات الأساسية	المنهج
<ul style="list-style-type: none"> • انظر للمواقف التي يمكنها أن تؤدي إلى خسارة فرصة للوصول إلي اتفاق • التركيز الزائد علي القوة 	<ul style="list-style-type: none"> • الفوز والخسارة 	<ul style="list-style-type: none"> • ركز علي الوسائل والمواقف والقوة 	الهيكلية
<ul style="list-style-type: none"> • استبعاد استخدام القوة واللاعبين غير المميزين 	<ul style="list-style-type: none"> • الفوز والخسارة 	<ul style="list-style-type: none"> • التركيز علي النهايات والمنطقية والمواقف 	الاستراتيجية
<ul style="list-style-type: none"> • التركيز علي المواقف • استراتيجية كل شيء أو لا شيء 	<ul style="list-style-type: none"> • الفوز والخسارة 	<ul style="list-style-type: none"> • التركيز علي السمات الشخصية 	السلوكية
<ul style="list-style-type: none"> • يجب علي الأطراف أن تعترف بالمساومين غير التكامليين وأن يكونوا مستعدين لهم • يستهلك الوقت 	<ul style="list-style-type: none"> • إمكانية الفوز للجانبين 	<ul style="list-style-type: none"> • التركيز علي حل المشاكل وإنشاء القيمة والتواصل 	التكاملية

الإستتاج



الجزء الأول: مقدمة

التعريفات والنظريات المختلفة
للتفاوض

الإستتاج

الجزء الثاني: كيف

خطوات الوصول لمفاوضات ناجحة
يفوز فيها الجانبين



الجزء الأول: مقدمة

التعريفات والنظريات المختلفة
للتفاوض

إضغط هنا للجزء الثاني