



مهارات التفاوض: المستوى المتقدم

القيادة والإدارة

متقدم | 5 أو 10 أيام | أونلاين، حضوري، داخل الشركات | QGT-LEA-129

نظرة عامة

دورة «مهارات التفاوض: المستوى المتقدم» هي برنامج متقدم للممارسين ذوي الخبرة 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
- تطبيق طرق التحليل المتقدمة على بيانات تشغيل حقيقية
- التعرف على المشكلات والمخاطر الشائعة وأسبابها الجذرية واختيار الإجراء التصحيحي المناسب
- إعداد خطة تحسين لموقع العمل أو المؤسسة

لمن هذه الدورة

صممت للتنفيذيين والمديرين وقادة الفرق والموظفين ذوي الإمكانيات العالية ممن لديهم خبرة لا تقل عن ثلاث سنوات.

محتوى الدورة (5 أيام)

اليوم 1: مراجعة المبادئ الأساسية

مراجعة سريعة وأحدث التغييرات في أحدث الأبحاث الإدارية وأفضل الممارسات الدولية

اليوم 2: طرق التحليل المتقدمة

تقنيات تفصيلية وتفسير البيانات والحسابات

اليوم 3: تحسين التصميم والأداء

رفع الاعتمادية والكفاءة وخفض التكلفة

اليوم 4: تحري الأعطال في الحالات المعقدة

تشخيص المشكلات متعددة الأسباب من بيانات الموقع

اليوم 5: المخاطر واتخاذ القرار والتكامل

بناء خطة قائمة على المخاطر وعرض التوصيات

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	الصيغة	المدة	الرسوم
1-12 مارس 2027	هيوستن	حضورى	10 أيام	\$9,900
12-16 أبريل 2027	فيينا	حضورى	5 أيام	\$5,500
18-29 أبريل 2027	عمان	حضورى	10 أيام	\$9,900
25-29 أبريل 2027	مدينة الكويت	حضورى	5 أيام	\$5,500
8-19 نوفمبر 2027	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	10 أيام	\$5,500
24 يوليو - 4 أغسطس 2028	مراكش	حضورى	10 أيام	\$9,900
25-29 سبتمبر 2028	ميونخ	حضورى	5 أيام	\$5,500
1-12 أكتوبر 2028	أربيل	حضورى	10 أيام	\$9,900
29 أكتوبر - 2 نوفمبر 2028	مدينة الكويت	حضورى	5 أيام	\$5,500
20 نوفمبر - 1 ديسمبر 2028	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	10 أيام	\$5,500
29 يناير - 9 فبراير 2029	دبلن	حضورى	10 أيام	\$9,900
4-8 مارس 2029	الإسكندرية	حضورى	5 أيام	\$5,500
14-25 مايو 2029	هيوستن	حضورى	10 أيام	\$9,900
28 مايو - 1 يونيو 2029	الشارقة	حضورى	5 أيام	\$5,500
15-26 أكتوبر 2029	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	10 أيام	\$5,500
21 أبريل - 2 مايو 2030	الدوحة	حضورى	10 أيام	\$9,900
19-23 مايو 2030	الدمام	حضورى	5 أيام	\$5,500
30 يونيو - 11 يوليو 2030	الخبر	حضورى	10 أيام	\$9,900
5-9 أغسطس 2030	جنيف	حضورى	5 أيام	\$5,500
2-13 ديسمبر 2030	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	10 أيام	\$5,500

التسجيل

سجل عبر الموقع أو امسح الرمز

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

واتساب: +971 50 697 0908

البريد: training@qimmatrainig.com

