المقدمة:

تركز دورة "إضافة المفاهيم الأساسية للتفاوض: ZOBA، BATNA، والمكاسب المتبادلة" على تطوير مهارات التفاوض الاستراتيجية التي تُمكّن المشاركين من تحقيق أفضل النتائج في مختلف المواقف التفاوضية. ترتكز هذه المفاهيم على فهم كيفية تحديد الأهداف بوضوح، وإعداد بدائل قوية في حالة عدم التوصل إلى اتفاق، بالإضافة إلى تعزيز مبدأ المكاسب المتبادلة الذي يسهم في خلق توازن مستدام بين الأطراف المشاركة في التفاوض.

سيتعرف المشاركون على آليات التفاوض الناجح من خلال تطبيق مفاهيم ZOBA، وهو اختصار لـ "منطقة الاتفاق الممكن" التي تحدد نطاق الحلول القابلة للاتفاق بين الأطراف، وتحليل BATNA، أي "أفضل بديل للاتفاق التفاوضي" الذي يُعد أداة رئيسية لتقوية الموقف التفاوضي في حالات الجمود، فضلاً عن تعزيز مهارات تحقيق المكاسب المتبادلة بما يضمن نتائج مرضية ومستدامة لجميع الأطراف المعنية.

الفئات المستهدفة:

- المديرون التنفيذيون وقادة الفرق الذين يتطلب عملهم مهارات تفاوض متقدمة.
- المحترفون في مجالات المبيعات والتسويق الذين يسعون لتعزيز نتائجهم التفاوضية.
- مدراء المشاريع والمفاوضون الذين يتعاملون مع اتفاقيات وشراكات معقدة.
- الاستشاريون والمستشارون القانونيون الذين يحتاجون إلى أدوات تفاوض فعالة.
- العاملون في مجالات الشراء والمشتريات التي تعتمد على مهارات تفاوض دقيقة.
- أصحاب الأعمال والمستثمرون الذين يسعون إلى تحقيق أفضل الصفقات.
- المسؤولون عن إدارة العلاقات والشراكات التجارية التي تتطلب تفاوض مستمر.

الأهداف التدريبية:

بعد إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

1. فهم وتطبيق مفهوم ZOBA (منطقة الاتفاق الممكن) بدقة في سيناريوهات تفاوضية متنوعة لضمان التوصل إلى حلول تحقق رضا الطرفين.
2. تطوير مهارة تحديد وإنشاء BATNA قوية تعزز موقفهم التفاوضي، واستخدامها كأداة استراتيجية للتعامل مع المواقف الصعبة أو الجمود في التفاوض.
3. تعزيز مهارات التفاوض الاستباقي من خلال تبني أدوات وتقنيات تساعد على تحقيق المكاسب المتبادلة بدلاً من التركيز على المكاسب الفردية فقط.
4. تحليل المواقف التفاوضية باستخدام التفكير الاستراتيجي لتطوير خطط تفاوضية توازن بين المصالح المتباينة للأطراف

المعنية.
5. إدارة التوترات والصراعات التي قد تنشأ خلال التفاوض وتحويلها إلى فرص للتعاون وتبادل المنافع.
6. استخدام تقنيات التواصل الفعال لبناء علاقات تفاوضية قوية، قائمة على الثقة والاحترام المتبادل.
7. اتخاذ قرارات تفاوضية مستندة إلى المعلومات الدقيقة والتحليل الموضوعي لتحقيق أفضل النتائج.
8. التكيف مع الظروف المتغيرة والمواقف غير المتوقعة أثناء عمليات التفاوض، من خلال اعتماد أساليب مرنة واستراتيجيات مبتكرة.
9. تطوير مهارات الاستماع النشط وفهم احتياجات ومواقف الطرف الآخر، بما يضمن نتائج تفاوضية متوازنة ومستدامة.

الكفاءات المستهدفة:

- إتقان مهارات التفاوض الاستراتيجي في مختلف البيئات.
- القدرة على تحديد وتحليل منطقة الاتفاق الممكن (ZOBA) وتوظيفها بفعالية.
- تطوير وبناء BATNA قوية تعزز من موقع المفاوض.
- مهارات تواصل متقدمة تساهم في توضيح الرسائل وتحقيق تفاهم أفضل.
- القدرة على بناء حلول تفاوضية تحقق مكاسب متبادلة بين الأطراف.
- تحسين اتخاذ القرارات التفاوضية بناءً على تحليلات موضوعية ودقيقة.
- مهارات إدارة النزاعات وتحقيق التوازن بين مصالح الأطراف المختلفة.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: مقدمة في أساسيات التفاوض

- تعريف التفاوض وأهميته في بيئات العمل المختلفة.
- التعرف على أنواع التفاوض: التوزيعي (التفاوض على حصة ثابتة) والتكاملي (التفاوض على مكاسب مشتركة).
- خصائص المفاوض الناجح وأدوار الأطراف المختلفة أثناء التفاوض.
- تحليل المواقف التفاوضية وتحديد أهداف الأطراف المتعددة.
- دراسة تأثير القوة والتأثير في مسار التفاوض ونتائجه.

الوحدة الثانية: مفهوم ZOBA (منطقة الاتفاق الممكن)

- شرح تفصيلي لمفهوم ZOBA وكيفية تحديد نطاق الاتفاق المحتمل بين الأطراف.
- تحليل تأثير منطقة الاتفاق الممكن على صياغة النتائج التفاوضية.
- تحديد الحدود والمرونة المتاحة لكل طرف خلال التفاوض.
- استراتيجيات استخدام ZOBA لتطوير خطط تفاوضية فعالة وتوقيع اتفاقات ناجحة.
- تقديم أمثلة تطبيقية على كيفية تطبيق ZOBA في مواقف تفاوضية حقيقية ومتنوعة.

الوحدة الثالثة: بناء وتطوير BATNA (أفضل بديل للاتفاق التفاوضي)

- تعريف BATNA وأهميتها في تقوية موقف المفاوض أثناء التفاوض.
- طرق بناء بدائل تفاوضية قوية تضمن تحقيق أفضل النتائج حتى في حال عدم التوصل إلى اتفاق.
- تحليل وتقييم البدائل المتاحة بشكل استراتيجي.
- استراتيجيات تعزيز BATNA وزيادة تأثيرها على مسار التفاوض.
- عرض دراسات حالة توضح تطبيق BATNA في سيناريوهات تفاوضية متعددة.

الوحدة الرابعة: تحقيق المكاسب المتبادلة في التفاوض

- شرح مفهوم المكاسب المتبادلة وكيفية الوصول إلى حلول تحقق رضا جميع الأطراف.
- تحويل المواقف التنافسية إلى فرص تعاون وبناء شراكات مستدامة.
- استراتيجيات التفاوض القائمة على تبادل المنافع وتوزيع المكاسب بطريقة عادلة.
- تحليل احتياجات الطرف الآخر واستخدامها كأساس لبناء اتفاقات متوازنة.
- كيفية تحسين العلاقات المهنية والشخصية من خلال تحقيق نتائج تفاوضية تعود بالنفع على الجميع.

الوحدة الخامسة: تقنيات واستراتيجيات التفاوض المتقدمة

- توظيف الذكاء العاطفي لبناء الثقة وتعزيز التأثير الإيجابي خلال التفاوض.
- مهارات التواصل الفعال لضمان وضوح الرسائل وفهم متبادل بين الأطراف.
- استراتيجيات إدارة النزاعات وحل المشكلات التي تنشأ خلال التفاوض.
- تطبيق التفكير الإبداعي لإيجاد حلول مبتكرة ترضي جميع الأطراف المشاركة.
- أساليب التكيف مع التغيرات غير المتوقعة خلال التفاوض والحفاظ على استمرارية الحوار البناء.