

مهارات التفاوض لدى المرأة في العمل

فكرة الدورة التدريبية

- تعتبر القدرة على التفاوض بثقة وخبرة واحدة من أكثر مهارات العمل قيمةً والتي يمكننا تطويرها لتحسين أدائها. على الرغم من أن هناك العديد من العوامل التي تؤثر على أداء التفاوض، فقد تبين أن النوع يلعب دورًا مهمًا في تحديد نتائج التفاوض. بينما يعاني كل من النساء والرجال من نقاط ضعف عند التفاوض، تشير الأبحاث إلى أن لديهم نقاط ضعف مختلفة. وتوفر هذه الدورة التدريبية المقدمة من معهدنا للمرأة الرائدة تحليلًا استراتيجيًا شاملاً لعملية التفاوض، ثم تحدد الأدوات العملية الأساسية لتخطيط وإدارة وإجراء المفاوضات في إطار ضوابط العمل. في نفس الوقت، يستكشف هذا المقرر تحديات التفاوض الخاصة بالجنسين ويهدف إلى بناء الثقة وتحسين الفعالية بشكل كبير في المفاوضات التجارية.



أهداف الدورة التدريبية

سوف يقوم المشاركون بتحسين ثقتهم وقدرتهم على التفاوض بفعالية في بيئة تجارية بشكل كبير من خلال حضور هذه الدورة التدريبية الخاصة بتأهيل المرأة للريادة، وبالتحديد سيتمكنون من:

- فهم تحديات التفاوض الخاصة بالجنسين وكيفية إدارتها
- تطوير فهم عميق للتحليل الاستراتيجي لسلوك التفاوض التجاري الفعال
- تعلم قوة الدمج بين سلوك التفاوض التجاري التعاوني و التنافسي
- اكتساب الثقة للمشاركة في المفاوضات التجارية بشكل ناجح وتحقيق نتائج ممتازة
- سوف يصبح قادة و مدراء أكثر فعالية من خلال تعزيز القدرة على التفاوض بفعالية

المنهجية

- ستستخدم هذه الدورة التدريبية حول المرأة الرائدة مجموعة متنوعة من تقنيات تعليم الكبار التي أثبتت جدواها لضمان أقصى قدر من الفهم والاستيعاب والاحتفاظ بالمعلومات المقدمة. هذه الدورة التدريبية تفاعلية وتتحدى التفكير. سيقوم المدرب بتوجيه وتسهيل التعلم، باستخدام المناقشات ودراسات الحالة والتمارين وعروض الفيديو. مجموعات المهارات المتقدمة ستضيف قيمة إلى الموظفين والمدراء والقادة على حد سواء.

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية مناسبة لفئة كبيرة من المهنيين ولكنها ستفيد بشكل كبير كل من:

- النساء اللاتي يطمحن لأن يصبحوا في مناصب عليا في منظماتهن
- الخريجات في "خطط إدارة المسار السريع"
- النساء في مناصب الإشراف أو الإدارة المتوسطة
- النساء في المناصب العليا ويشعرن أنهن لا يتلقين تقديراً حقيقياً لمساهماتهن

محاور الدورة

من بين مجموعة كبيرة من الموضوعات القيمة، ستكون الأولوية للمواضيع التالية:

- تحديات التفاوض الخاصة بالجنسين
- العقبة التي تعترض تحسين الأداء
- التحليل الأساسي لعملية التفاوض
- فهم نقاط القوة والضعف الخاصة بك فيما يتعلق بالمفاوضات
- الأساليب الاستراتيجية في التعامل مع المفاوضات
- العروض الافتتاحية، والركائز، والامتيازات
- مشاركة المعلومات والأسئلة التشخيصية ومشاكل التفكير
- فهم مصادر قوة التفاوض
- التعامل مع المفاوضين المتسمين بالواجهة
- التفاوض الدولي بين الثقافات