



## Advanced Negotiation Skills

A 3-day course designed & developed to provide participants with the knowledge & abilities needed to identify fundamentals pillars of negotiation so that business is secured & retained at an acceptable return & to achieve results for recognition more readily & effectively conduct & manage effectively negotiation process.

### By the end of this course you will be able to:

- By the end of the course, participants will be able to heighten the awareness of his/her strengths & weaknesses as a negotiator, learn how to expand the size of the pie by creating value in negotiations, ascertain how to choose the right process to craft deals & effectively manage & perform negotiation process in a professional manner.

### Course Outline

- Day one: Introduction to negotiation, what is negotiation? structure, elements, influences, strength, weakness points, & negotiation benefits, how to identify the party's needs about negotiation & what about you? with group discussions, case studies, practical exercises & role-plays.
- Day two: negotiation climate, basic approach of negotiation: win-win philosophy & give-get formulas , with group discussions, case studies, practical exercises & role-plays.
- Day three: strategies & tactics, the 4 basic phases to negotiation process, 6th basic steps to negotiation interview, concessions, bargaining & priorities/values, why negotiations fail, successful negotiator, check list & recommendations, with group discussions, case studies, practical exercises & role-plays.

### Course's language

- Arabic & Little English.

### Target Audience

- Managers in Retail Banking, Corporate & Commercial, Treasury, Capital, Private Banking, Trade Services, Human Resources, Customer Care.



### Prerequisites

- None.

### Course Duration

- 3 Days

### Training Venue

- According to customer request (in class / online)

### Course Date

- Will be determined according to customer request.

### Course Fee

- According to financial proposal.

### This course entitles you to attend:

- .....

### Upon successful completion of this course, participants will obtain

- Training attendance certificate.

## مهارات التفاوض المتقدم

تم تصميم وتطوير هذه الدورة التدريبية لمدة 3 أيام لتزويد المشاركين بالمعرفة والقدرات اللازمة لتحديد الركائز الأساسية للتفاوض بحيث يتم تأمين الأعمال والاحتفاظ بها عند عائد مقبول وتحقيق نتائج للاعتراف بها بشكل أكثر سهولة وفعالية لعملية التفاوض.

### بنهاية هذه الدورة سوف تكون قادر على فهم: -

- زيادة الوعي عبر التركيز على نقاط القوة والضعف لديهم كمفاوضين، تعلم كيفية توسيع حجم الكعكة من خلال خلق القيمة في المفاوضات، التأكد من كيفية اختيار العملية الصحيحة لصياغة الصفقات وإدارة وأداء عملية التفاوض بشكل فعال بطريقة مهنية.

### محتويات الدورة:

- اليوم الأول: مقدمة في التفاوض، ماذا يعني التفاوض؟ البنية، العناصر، المؤثرات، نقاط القوة والضعف ومناخ التفاوض، كيفية تحديد احتياجات التفاوض لكلا الطرفين المفاوضين، مع المناقشات الجماعية، التمارين العملية، دراسة الحالات وتمارين لعب أدوار.
- اليوم الثاني: مناخ أو جو التفاوض، فلسفة "الجميع رابحون" - إكسب-إكسب، والصيغ الثلاث لمقاربة إعط-خذ، مع المناقشات الجماعية، التمارين العملية، دراسة الحالات وتمارين لعب أدوار.
- اليوم الثالث: الاستراتيجية والتكتيك، المراحل الأساسية الأربعة لعملية التفاوض، الخطوات الأساسية الستة للمقابلة التفاوضية، التنازلات والمقايضات والأولويات-القيم، لماذا تنهار المفاوضات؟ المفاوضات الناجح، قائمة التحقق والتوصيات، مع المناقشات الجماعية، التمارين العملية، دراسة الحالات وتمارين لعب أدوار.

### لغة الدورة

- اللغة العربية وقليل من اللغة الانجليزية

### الفئة المستهدفة

- المديرين في مصرفية الافراد، مصرفية الشركات، خدمة العملاء، جميع الوظائف التي تتطلب مهارات التفاوض.

### متطلبات حضور الدورة

- لا يوجد

### مدة الدورة

- 3أيام.

### مكان انعقاد الدورة

- بالتنسيق مع العميل (حضورى / أونلاين)



**تاريخ انعقاد الدورة**

- بالاتفاق مع العميل.

**رسوم التسجيل**

- وفقا للعرض المالي.

**هذه الدورة تؤهلك لحضور**

- .....

**بنهاية هذه الدورة يحصل المتدرب على:**

- شهادة حضور دورة تدريبية.