



# مجموعة المالكى للتدريب والتطوير

تقدم

الورشة التدريبية بعنوان

## التفاوض والتأثير فى العمل الحكومى

مكان الإنعقاد : الإمارات العربية المتحدة - دبي

تاريخ الإنعقاد : 13 - 17 / 04 / 2025.





## مقدمة :

يُعد التفاوض والتأثير جزءًا أساسيًا من العمل الحكومي، حيث يحتاج القادة والمسؤولون إلى مهارات متقدمة للتفاوض بفعالية مع مختلف الأطراف، سواء كانوا مواطنين، شركات، أو جهات حكومية أخرى. يؤثر التفاوض الفعّال بشكل مباشر على جودة القرارات والسياسات المتخذة، ويساهم في تحقيق الأهداف الحكومية بشكل متوازن ومستدام. تعتمد القدرة على التأثير في العمل الحكومي على التمكن من أدوات التفاوض والاستفادة منها لتحقيق أفضل النتائج، مع الحفاظ على النزاهة والمصداقية. يهدف برنامج "التفاوض والتأثير في العمل الحكومي" إلى تطوير مهارات المشاركين في إدارة المفاوضات والتأثير الإيجابي، مما يساهم في تحقيق التوازن بين مصلحة الحكومة وأطراف أخرى.

## أهداف الورشة:

- فهم مفهوم التفاوض وأهميته في العمل الحكومي.
- التعرف على أنماط التفاوض المختلفة واستراتيجيات التأثير.
- إتقان مهارات التواصل الفعال والاستماع النشط.
- تطوير القدرة على بناء الثقة وإدارة العلاقات مع الأطراف الأخرى.
- التعامل مع الخلافات والنزاعات بطريقة بناءة وإيجابية.
- تحقيق نتائج تفاوضية مرضية للجميع.
- تطبيق المعرفة المكتسبة في حالات تفاوض واقعية في بيئة العمل الحكومية.

## محتويات الورشة:

### اليوم الأول:

#### مقدمة إلى التفاوض

- مفهوم التفاوض وأهميته في العمل الحكومي.
- أنواع التفاوض (توزيعة، تكاملية).
- مراحل عملية التفاوض (التحضير، المناقشة، الاتفاق، التنفيذ).
- عوامل نجاح التفاوض.
- ورشة عمل: تحليل حالة تفاوض حكومية وتحديد العوامل المؤثرة.

### اليوم الثاني:

#### أنماط التفاوض واستراتيجيات التأثير

- أنماط التفاوض المختلفة (التنافسية، التعاونية، التوفيقية).
- استراتيجيات التأثير (الإقناع، التفويض، التحالفات).
- لغة الجسد وأهميتها في التفاوض.
- التعامل مع الشخصيات الصعبة في التفاوض.
- ورشة عمل: محاكاة سيناريوهات تفاوضية وتطبيق استراتيجيات مختلفة.



### اليوم الثالث:

#### التواصل الفعال في التفاوض

- أهمية التواصل الفعال في بناء الثقة وتحقيق التفاهم.
- مهارات الاستماع النشط وفهم وجهة نظر الطرف الآخر.
- طرح الأسئلة المفتوحة وتوضيح الأفكار.
- التعبير عن الاحتياجات والمصالح بوضوح.
- ورشة عمل: تدريب على مهارات الاستماع النشط والتواصل الفعال.

### اليوم الرابع:

#### إدارة الخلافات والنزاعات

- أسباب نشوء الخلافات والنزاعات في التفاوض.
- استراتيجيات التعامل مع الخلافات والنزاعات بشكل بناء.
- مهارات إدارة الغضب والتوتر.
- التوصل إلى حلول وسطية مرضية للجميع.
- ورشة عمل: تحليل حالة نزاع وتطبيق استراتيجيات الحل.

### اليوم الخامس:

#### أفضل الممارسات والتطبيق العملي

- أفضل الممارسات في التفاوض والتأثير في العمل الحكومي.
- أخلاقيات التفاوض والنزاهة.
- تقييم البرنامج التدريبي وحلقة نقاش مفتوحة.
- تطبيق المعرفة المكتسبة على حالات تفاوض واقعية.
- إعداد خطط عمل فردية لتطوير مهارات التفاوض والتأثير.

### أساليب التدريب :

- نقاشات مفتوحة لتحليل وجهات النظر.
- دراسة حالات.
- قصص وأمثلة واقعية .
- التمارين واختبارات الشخصية.
- العصف الذهني.
- تكليف المتدربين بمشروعات جماعية أو فردية.
- ربط المحتوى بتجارب مألوفة.