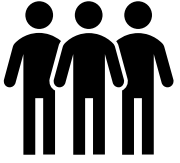


إدارة التفاوض  
المرحلة الرابعة  
م.م مروة سامي

## المحاضرة الثالثة مهارات عقد المفاوضات



# 1- مهارة تشكيل فريق التفاوض

## التفاوض الجماعي

- 1- قرار الجماعة افضل من قرار الفرد
- 2- تقليل النقد
- 3- التخطيط المسبق والاتفاق على حل سليم

## التفاوض الفردي

- 1- منع الخلافات بين اعضاء الفريق الواحد
- 2- تحديد المسؤوليات عن نتائج المفاوضات
- 3- سرعة اتخاذ القرار
- 3- السرعة في انجاز وتحقيق الاهداف

## 2- مهارة اختيار واعداد وتدريب المفاوضين

في عملية الاختيار يجب وجود عنصر الثقة بالنفس وقوة الشخصية وحسن التصرف في المواقف المختلفة وتحمل المسؤولية والقدرة على اتخاذ القرار.

في اعداد وتدريب المفاوضين يجب فهم طبيعة المؤسسة والاهداف والدوافع التي تقف وراء الدخول في العملية التفاوضية

### 3- مهارة تحديد اهداف التفاوض

فهم مختلف انواع ومستويات  
الاهداف وعدد الاطراف  
المعنية بالعملية التفاوضية

تختلف الاهداف بحسب  
الموقف التفاوضي

## 4- مهارة اختيار مكان التفاوض

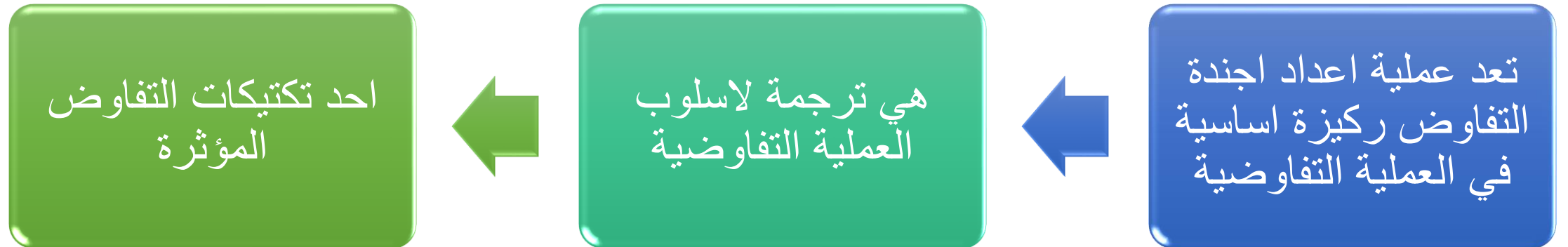
مزايا اختيار مقر المفاوض مقرأ للتفاوض:

- تعطي المفاوض الميزة النفسية الخاصة بقدوم الخصم لديه.
- توفير وقت ومجهود الانتقال والسفر من جانب المفاوض.
- تجنب التجاء الخصم الى انتهاء المفاوضات مبكراً قبل استكمالها.
- يمكن المفاوض من قضاء اعمال اخرى خلاف التفاوض في الوقت نفسه.

مزايا اختيار مقر الطرف الآخر مقرأ للتفاوض:

- نقل مهمة الإعداد للتفاوض على عاتق الغير.
- يمكن المفاوض الآخر من استيفاء بعض المعلومات غير المتاحة له.
- تعطي المفاوض الآخر فرصة الدراسة والتفكير بحجة الرجوع لرئاسته واستشارتها في الموقف قبل اتخاذ القرار.
- يمكن المفاوض الآخر من تخصيص وقته كاملاً للتفاوض بدون أي اعمال اخرى.

## 5- مهارة اعداد اجندة التفاوض



## 6- مهارة الالمام بقواعد المفاوضات

- التعرف على جميع الأطراف المعنية بالمفاوضات.
- وسائل الاتصال التي تتبع في هذه المفاوضات.
- موانع إتمام المفاوضات.
- مدى الشروط الجزائية المفروضة في هذه المفاوضات.
- تكلفة الوصول الى طريق مسدود في المفاوضات.
- تنسيق الأدوار بين أعضاء الفريق ومدى فهم كل عضو دوره فهماً جيداً.



# ثانيا: الفريق التفاوضي

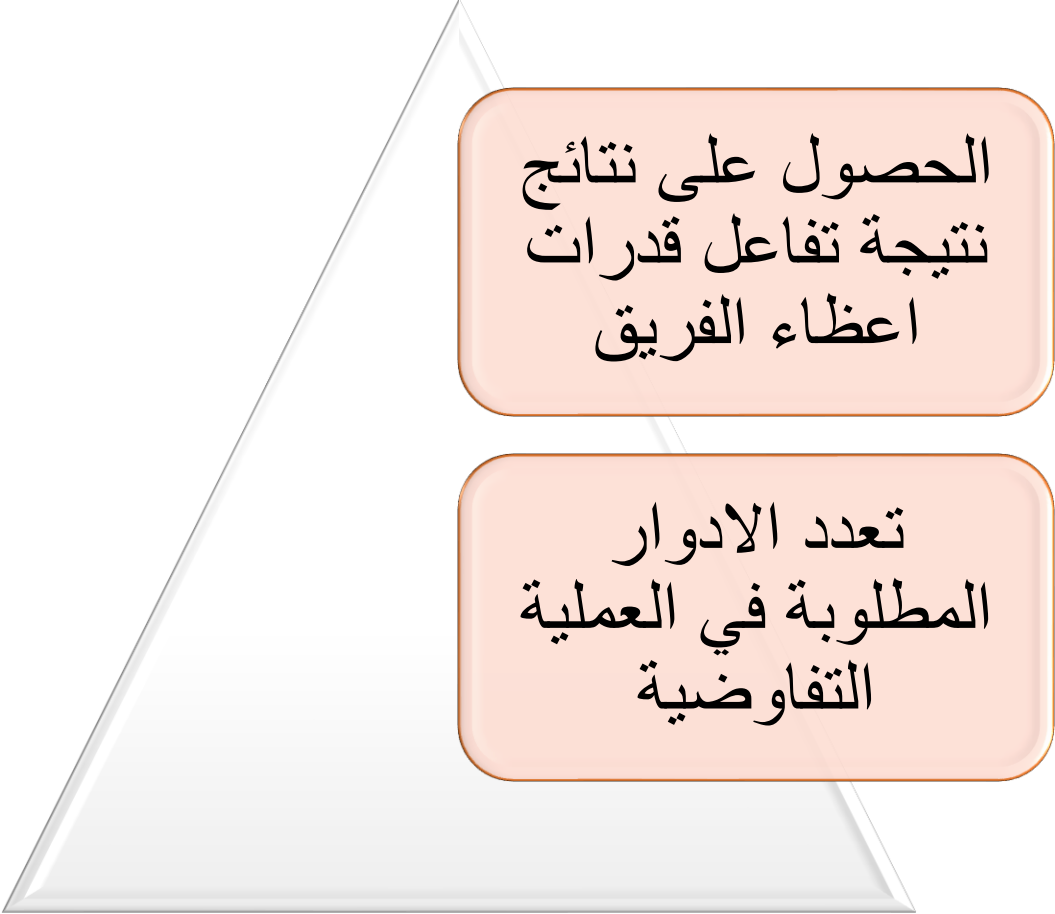


# 1- مفهوم وخصائص الفريق التفاوضي

ويجب ان تتوافر في الفريق التفاوضي الخصائص الآتية:

- التكامل في التخصصات والخبرات بين أعضاء الفريق.
- المشاركة في اداء العمل التفاوضي بشكل جماعي.
- انتشار روح التعاون بين اعضاء الفريق.
- إدراك الأعضاء جميعهم الفائدة من اشتراك الجميع في انجاز العمل التفاوضي.
- ادراك الأعضاء جميعهم ان نجاح الفريق هو نجاح لكل عضو.
- الشعور بالثقة المتبادلة بين اعضاء الفريق.
- الاتصال الوثيق بين اعضاء الفريق.

## 2- أهمية استخدام فريق التفاوض



الحصول على نتائج  
نتيجة تفاعل قدرات  
أعضاء الفريق

تعدد الأدوار  
المطلوبة في العملية  
التفاوضية