



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

معهد شرانر للتفاوض
المرجع الدولي في فن التفاوض

منهجية شرانر

برنامج المفاوضات الصعبة



رسالة الرئيس التنفيذي

علم كيف تقود أصعب المفاوضات نحو النجاح.
نحن نفترض أنك تمتلك القدرة على إتمام ٩٥% من مفاوضاتك بنجاح؛ لذا صممنا هذه الندوة المكثفة التي تستغرق يومين من أجل الـ ٥% المتبقية.
سوف تتعلم كيفية تجنب الأخطاء الجسيمة، وكيفية إدارة عملية التفاوض بكل ثقة وفاعلية.
تم تصميم هذه الندوة لجميع المستويات الإدارية، وتهدف إلى إعدادك للمرحلة الأكثر صعوبة: مرحلة الطريق المسدود (**Deadlock phase**).
يستكمل برنامجنا التدريبي من خلال برنامج "المفاوض المحترف"، وهو برنامج حصري ومكثف عبر الإنترنت مخصص لجميع المديرين الذين يرغبون في التعلم "في أي وقت".

ماتياس شرانر
شاهد قصتي



ركائزنا التدريبية



المؤتمر السنوي

نستضيف سنوياً أحد أبرز مؤتمرات التفاوض الرائدة عالمياً، والذي يجمع نخبة من كبار المفاوضين، وصنّاع القرار، والخبراء في كل من الرياض بالمملكة العربية السعودية، و مدينة زيورخ في سويسرا. ويُعد هذا المؤتمر منصة حيوية لاستعراض أحدث التوجهات العالمية، ومناقشة الحالات الواقعية، ومشاركة الاستراتيجيات المتطورة، مما يوفر مساحة فريدة لتبادل الرؤى والمساهمة في صياغة مستقبل فن التفاوض.



الخدمات الاستشارية

من خلال خدماتنا الاستشارية، نقدم دعماً مباشراً لعملائنا في المفاوضات القائمة وعالية المخاطر حول العالم. حيث نعمل على تحليل الاستراتيجيات، وتحديد نقاط القوة والتأثير، والمساعدة في بناء أطر ومنهجيات التفاوض تحت الضغوط. ينصب تركيزنا دائماً على تمكين عملائنا من تحقيق أفضل النتائج الممكنة في بيئات التفاوض المعقدة.



الدورات التدريبية

صُممت دوراتنا التدريبية لصقل مهارات التفاوض في أكثر المواقع تأثيراً، وهي المواقع الحقيقية والعملية. نُقدم هذه الدورات حضورياً، مع مواءمتها لتناسب المستويات والتحديات والأهداف الخاصة بكل من الأفراد والمؤسسات، مما يضمن تحقيق أثر عملي ملموس وفوري. كما يكتسب المشاركون أدوات ومنهجيات يمكنهم تطبيقها مباشرة في تعاملاتهم اليومية و مفاوضاتهم ذات الأهمية الإستراتيجية.



منهجية شرانر

ندوة حضورية مكثفة مع شهادة معتمدة لجميع المديرين المسؤولين عن المفاوضات رفيعة المستوى. خلال هذه الندوة الحضورية المكثفة التي تستمر لمدة يومين، ستتعلم استراتيجيات تفاوض مثبتة يمكنك تطبيقها فوراً في أعمالك. توضح الأمثلة التطبيقية النهج الصحيح لمفاوضات الشراء، والمبيعات، والأسعار، والعقود، مع تركيز خاص على المواقف الصعبة.

المحاضرون

خبراء في فن التفاوض.



اللغات

الإنجليزية



الفئات المستهدفة

المديرون المسؤولون عن المفاوضات ذات المخاطر العالية/رفيعة المستوى.



المحتوى التدريبي

١ التحضير

- تحديد أهدافك في المفاوضات الصعبة.
- توقف عن التفاوض مع نفسك.
- تعلم كيف تستمتع بالصراع.

٢ الافتتاحية

- تكتيكات مثل "وضع السمكة على الطاولة" (طرح القضايا الشائكة بوضوح).
- الافتتاح المهني للمفاوضات.
- كيفية تحمّل الصراع والتعامل معه.

٣ القيادة

- متى تتعاون ومتى تقاوم؟
- المساران المتاحان للتعاون.
- كيفية التفاوض مع شريك غير متعاون.

٤ الطريق المسدود

- خطوة تقديم الحلول (مبكراً).
- استخدام التحذير بدلاً من التهديد.
- كيفية الخروج من مأزق الطريق المسدود.



يُدمع هذا البرنامج بدورة دراسية ذاتية عبر الإنترنت لجميع المديرين الذين يرغبون في التعلم "في أي وقت"،
وتشمل:

· اختبارات شخصية

· دروس فيديو

· مواد تعليمية في فصول تفاوض افتراضية

· تكتيكات مثبتة

الاستثمار (التكلفة)

· الندوة الحضورية المكثفة (يومان): تشمل الدورة التدريبية عبر الإنترنت
"المفاوض المحترف": ٣,٠٠٠ دولار

المواعيد والمواقع

للإطلاع على المواعيد والمواقع المتاحة، يرجى زيارتنا عبر الإنترنت.

· دورة "المفاوض المحترف" عبر الإنترنت: يمكن حجزها بشكل منفصل مقابل
٩٨٠ دولار.



البناء التطبيقي

البناء التطبيقي لمنهجية شرانر

في هذه الوحدة، يمكنك تعميق مهاراتك التفاوضية وقدراتك على التنفيذ التكتيكي من خلال تطبيق منهجية شرانر في سيناريوهات واقعية.

الهدف

ستمارس مهاراتك التفاوضية من خلال دراسات الحالة، والتمارين، ولعب الأدوار، والمحاكاة. ستتلقى ملاحظات تقييمية محددة، وتشارك في جلسات الأسئلة والأجوبة واستخلاص المعلومات (Debriefings)، مما يعزز قدرتك على التحضير والأداء بفعالية في المفاوضات. وتعد هذه الوحدة استكمالاً لرحلتك التعليمية بعد ندوة "منهجية شرانر".

المتطلبات المسبقة

إتمام ندوة "منهجية شرانر" مسبقاً.

اللغات



الإنجليزية

الخبير



خبير تفاوض من هيئة
تدريس معهد شرانر.



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

المحتوى

١) محاكاة التفاوض

- إتقان التحضير التكتيكي.
- تطبيق التكتيكات وممارسة استراتيجيات التفاوض في سيناريوهات وادوار واقعية.
- تحديد الهيكل والعمليات الصحيحة.

٣) التنفيذ العملي

- النجاح في التحضير الداخلي الخاص بك.
- توجيه وتعزيز السيطرة على طاولة المفاوضات.
- إدارة الصراعات والعثرات بفعالية.

الاستثمار (التكلفة)

- الندوة الحضورية المكثفة (يومان): تشمل الدورة التدريبية عبر الإنترنت "المفاوض المحترف": ٣,٠٠٠ دولار .

٢) التمارين والملاحظات التقييمية

- العمل على تحدياتك التفاوضية الشخصية.
- تلقي ملاحظات تقييمية في الوقت الفعلي، وتعديل المناهج، وتحسين تطبيق التكتيكات.
- التعلم من أفضل الممارسات ومعارف الخبراء.

المواعيد والمواقع

- للاطلاع على المواعيد والمواقع المتاحة، **يرجى زيارتنا عبر الإنترنت.**
- دورة "المفاوض المحترف" عبر الإنترنت: يمكن حجزها بشكل منفصل مقابل ٩٨٠ دولار.



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

سيكولوجية المفاوضات

منهجية شرانر - سيكولوجية المفاوضات

تمكنك هذه الوحدة من تعميق معرفتك بمنهجية شرانر عبر استخدام الأدوات النفسية في المفاوضات.

الهدف

من خلال اختبار الشخصية والتمارين المتعددة، ستعمل على تعزيز نقاط قوتك وتحديد إمكاناتك الكامنة. كما ستتعلم كيفية تحليل شريكك في التفاوض وتولي زمام المبادرة والقيادة في المفاوضات.

المتطلبات المسبقة

إتمام ندوة "منهجية شرانر" مسبقاً.

اللغات

الإنجليزية



الخبير

د. كلاوس لاسيرت (Dr. Klaus Lassert).





المحتوى

١) التفوق التكتيكي

- مهمتنا هي تحقيق التفوق التكتيكي.
- تحديد وإتقان "المحفزات" (Triggers) التي تتحدى أديك أثناء جلوسك في "مقعد القيادة".
- الحفاظ على القدرات التكتيكية طوال العملية التفاوضية بأكملها.

٣) التنفيذ العملي

- كيف تؤثر شخصيتك على القرارات التكتيكية.
- العثرات ونقاط الضعف المتعلقة بالشخصية.
- ملف تعريف نقاط قوتك وضعفك الشخصية.
- نصائح مخصصة لأسلوبك التفاوضي.

٢) القوة

- استخدام أدوات القوة.
- تحديد ألدعيب القوة التي يمارسها الطرف الآخر.
- تغيير ميزان القوى لصالحك.

الاستثمار (التكلفة)

٣,٠٠٠ دولار.

المواعيد والمواقع

يمكن العثور على المواعيد والمواقع المتاحة [اضغط من هنا.](#)



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

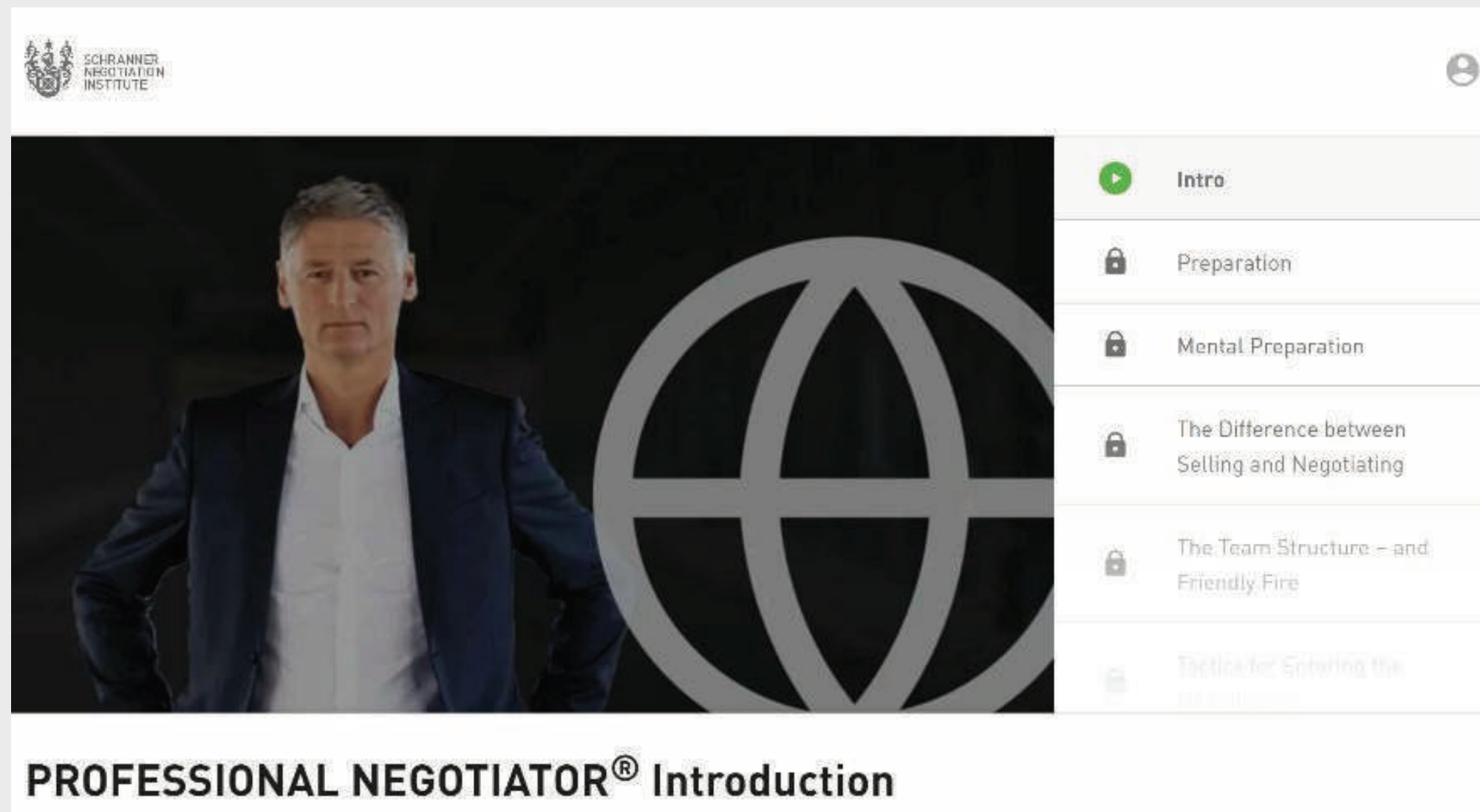
سيكولوجية المفاوضات

المفاوض المحترف

دورة دراسة ذاتية مكثفة عبر الإنترنت لجميع المديرين الذين يرغبون في التعلم في أي وقت. ستتمكن من قيادة أصعب المفاوضات نحو النجاح باستخدام منهج شرانر.

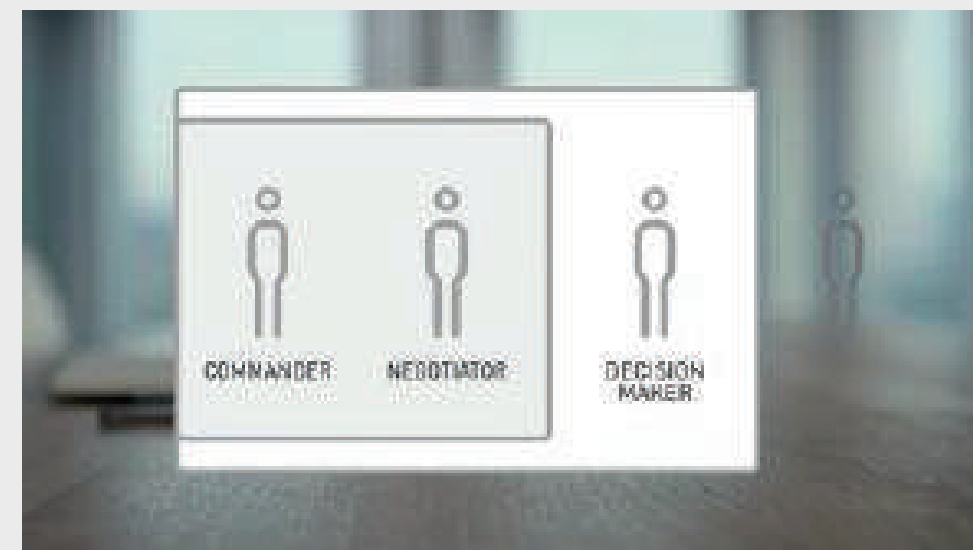
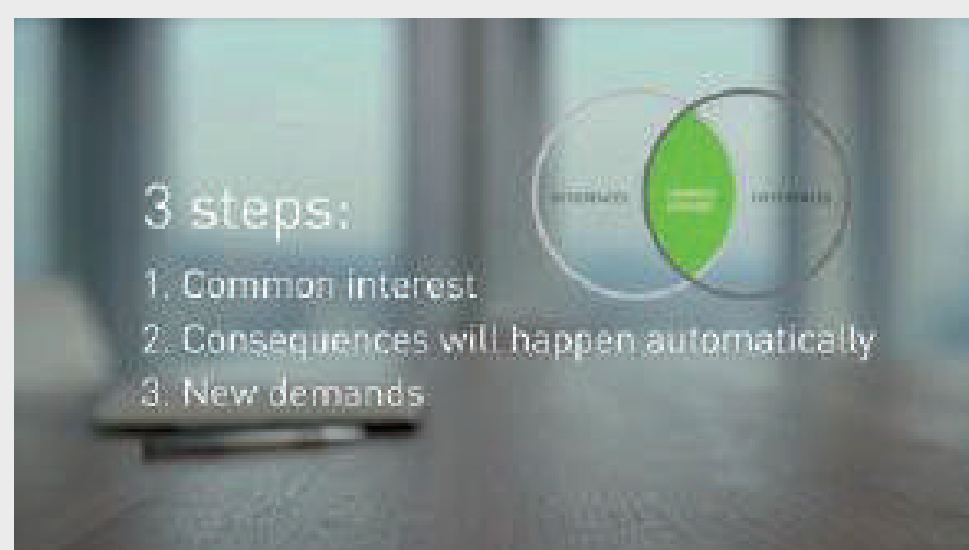
سوف تستخدم تقنيات الشرطة ومكتب التحقيقات الفيدرالي (FBI) لتشكيل الفريق المناسب، وإشراك صانعي القرار، ومعالجة الصراعات بشكل استباقي. ستعمل على تنمية العقلية اللازمة للنجاح وإدارة المفاوضات بشكل استراتيجي وتكتيكي، ولن تعتمد على الحدث التلقائي بعد الآن.

شاهد الإعلان الترويجي



اللغات

-الإنجليزية



10

فصول

٢٤

تكتيكاً



جلسات أسئلة وأجوبة



شهادة معتمدة

الاستثمار (التكلفة)

٩٨٠ دولار.

يرجى زيارة موقعنا الإلكتروني: [المفاوض المحترف - معهد شرانر للتفاوض](#)



مرحباً بك في مجتمع التفاوض الخاص بنا

بمجرد حصولك على الشهادة، ندعوك للانضمام إلى مجتمعنا للوصول إلى فعاليات حصرية ومشاركة تجاربك مع أعضاء النادي. إن التفاعل يكتسب أهمية متزايدة، لذا دعونا نتعلم المزيد من بعضنا البعض.

— رؤى تفاوضية

تمنحك الشراكة إمكانية الوصول إلى أحدث الرؤى والأبحاث والبودكاست والمقابلات وغير ذلك الكثير.

— ندوة "تنشيط المعلومات"

واصل تحسين مهاراتك التفاوضية؛ حيث يمكنك مقابلة الخريجين وتبادل الأفكار والبقاء على اطلاع دائم بأخر التطورات.

— فعاليات نادي التفاوض

وسّع شبكة علاقاتك، وطوّر مهاراتك المهنية، واستلهم من خبراء التفاوض. سيتم دعوتك لحضور فعاليات تفاوضية وتشبيكية حصرية.

— التفاوض الافتراضي

لضمان فهم أعمق لما تعلمته، نقدم لك الفرصة لطرح أي أسئلة حول التفاوض في فصولنا الدراسية المنتظمة عبر الإنترنت.



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

أبرز مواقع ورش العمل لدينا



نيويورك



لندن



فرانكفورت



الرياض



زيورخ



واشنطن العاصمة



فيينا



دبي



شانغهاي



سنغافورة



ميونخ



هونغ كونغ



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

معهد شرانر للتفاوض

المرجع الدولي في فن التفاوض

معهد شرانر للتفاوض

ينصب تركيزنا على تطوير القدرات التفاوضية للمنظمات من أجل إدارة وتوجيه أصعب المفاوضات بنجاح لتحقيق نتائج مثمرة.

تطور **منهجية شرانر** على يد مفاوض الرهائن السابق والمدرّب في مكتب التحقيقات الفيدرالي (FBI) **ماتياس شرانر**، الذي قام بنقل تقنيات إنفاذ القانون في التفاوض والاستجابة للضغوط إلى أدوات واستراتيجيات قابلة للتطبيق في مفاوضات الأعمال.

يعد معهد شرانر للتفاوض الرائد في السوق العالمي في قيادة المفاوضات الصعبة حول العالم.

كما يعتبر المعهد أكبر مركز أبحاث وأكثرها تأثيراً في مجال المفاوضات، حيث يدعم شركات "فورشن 500" (Fortune)، والكيانات الحكومية، والهيئات الدولية، من خلال مكاتبه في زيورخ، ونيويورك، وهونغ كونغ، وسنغافورة، والرياض، ودبي.

نيويورك | زيورخ | دبي | الرياض | هونغ كونغ | سنغافورة



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

تواصل معنا

• مؤسسة شرانر للتفاوض

(Schranner Negotiation LLC)

١٢٢ شارع جراند، سوهو،

نيويورك، ١٠٠١٣

هاتف: +١ ٧١٨ ٤٣٣ ٨٩ ٥٨

• معهد شرانر للتفاوض

(Schranner AG Negotiation Institute)

شارع ليمات ٢٦٠، ٨٠٠٠٥-CH زيورخ

هاتف: +٤١ ٤٤ ٥١٥ ٤٦,١٦

• شركة شرانر للتفاوض المحدودة

(.Schranner Negotiation Ltd)

الطابق الخامس، مجمع تشيناتشيم جولدن بلازا،

٧٧ طريق مودي، تسييم شا تسوي الشرقية

كولون - هونغ كونغ

• شركة شرانر للتفاوض المحدودة

(.Schranner Negotiation Pte. Ltd)

١٦٠ طريق روبنسون، مكتب رقم ٢٥-٠٠،

سنغافورة ٦٨٩١٤

• شركة شرانر للاستشارات التفاوضية

(Schranner Negotiation Consultancy)

مبنى ١٣، ليسن فالي، طريق الملك خالد

الرياض - المملكة العربية السعودية

هاتف: +٩٦٦ ٥٤ ٥٦٧ ٨٩٨٠

• شركة شرانر للاستشارات التفاوضية

(Schranner Negotiation Consultancy)

إعمار بوليفارد بلازا، البرج ٢

دبي - الإمارات العربية المتحدة

هاتف: +٩٧١ ٥٠ ٤٣٥ ١٣٣٤

إن المحتويات الواردة في هذا الملف هي ملكية فكرية لـ معهد شرانر للتفاوض (SCHRANNER NEGOTIATION INSTITUTE)، وتخضع لقوانين حقوق النشر المعمول بها. يُحظر نقل هذه المفاهيم أو أجزاء منها إلى أطراف ثالثة إلا بإذن كتابي صريح من معهد شرانر للتفاوض.

البريد الإلكتروني info@schranner.com
الموقع الإلكتروني www.schranner.com