

يعتبر التفاوض من المهارات التي يعتمد عليها لإنجاز الأعمال و هو عبارة عن عملية اتصال مستمرة بين جهتين من أجل التوصل إلى اتفاق بين طرفين على مصلحة أو أمر ما و يستفاد من التفاوض في حل الخلافات و معالجة النزاعات و تحقيق المكاسب. مبدأ التفاوض يضمن للموظف الذكي الوصول إلى اتفاقيات العمل المثالية، ويقوم مبدأ التفاوض على إقناع الطرف الآخر بوجهة نظر الموظف دون الحاجة إلى تجاهل وجهة نظر العميل في نفس الوقت، الشخص الذي يقوم بالتفاوض ويتوقف نجاح أو فشل عملية التفاوض على المفاوض نفسه ولذلك لا بد أن يمتلك المفاوض مهارات تمكنه من اتمام عملية مهارات المفاوض الناجح لا بد أن يكون المفاوض ذات قدرة على الإقناع والتأثير ويجب أن يتمتع بالآتي: قوة الشخص تختلف من شخص لآخر فقد يكون هناك شخص قوي الشخص و آخر غير ذلك و تعد الشخصية القوية نقطة الأساس في نجاح عملية التفاوض فكلما كانت المفاوض ذات شخصية قوية يستطيع أن يجذب إليه الطرف الآخر ويتمكن من قيادة الحوار والسيطرة على يجب على المفاوض أن يملك الأدلة والحجة اللازمة لإقناع الطرف الآخر و يعد ذلك الأمر هو جوهر التفاوض حتى يقتنع الطرف الآخر بشكل تام. تعرف على : مهارة الاستماع و أهميتها خامساً غير متعصب . * سابعاً الثقافة الواسعة . يفضل أن يقدم الشكر والإمتنان للطرف الآخر عندما يتحدث معه بإيجابية. يجب أن يكون على استعداد للتضحية حتى يظهر الحق. المهارات المهنية وهذه المهارات تتمثل في: امتلاك مهارات التفاوض يجب أن يكون الموظف قادر على خلق علاقات مهنية جديرة بالثقة ومهارة التفاوض الفعال ويمكن الاعتماد عليها، حيث إنه يجب على أي موظف أن يتعلم كيفية التعامل مع جميع الشخصيات المختلفة، مهارات التحدث أن يكون الموظف على وعي كامل بأهمية التفاوض في الحياة المهنية، حيث أن التفاوض وعدم التمسك بالرأي، لذلك يعتبر التفاوض من الأساسيات التي يجب أن يتعلمها كل موظف بجانب تعلم كيف يمكن التعامل مع المشاكل التي تواجهه خلال محاولة تطبيق هذا المبدأ. امتلاك القدرة على التفاوض والإقناع يجب أن يعمل الموظف على مبدأ أن العميل دائماً على حق بمعنى أن هدف الموظف الأساسي الذي يعمل من أجله هو إرضاء العميل ومحاولة تلبية جميع متطلباته بشكل كامل ويرجع ذلك إلى أنه السبب الذي يعمل الموظف من أجله لذلك يجب أن يهتم جميع الموظفين بهذا الأمر والتركيز عليه. اللين لكيلا ينفذ الناس من حولك يجب أن يعمل الموظف على تجنب حدوث أي مشكلة بينه وبين العملاء، عن الحديث عن أهمية التفاوض في الحياة المهنية، وذلك بسبب أن الأخلاقيات السيئة تقود صاحبها إلى الضياع وسلب منه كل ما يملكه، لذلك يعتبر التحلي بهذه الأخلاقيات من المهارات الأساسية التي ينبغي أن يتحلى بها الموظف. تعتبر تلك المهارة مهارة مكتسبة بعض الشيء ويمكن أن يبحث كل موظف عن طريقة تمكنه من اكتساب القدرة على التواصل بجميع أشكاله سواء كان ذلك تواصل مع الآخرين أو تواصل مع زملائه في العمل، الجلسة الثالثة أنواع التفاوض أنواع التفاوض يعد التفاوض في العديد من المواقف في حياتنا الشخصية والمهنية اليومية ضرورة لا يمكن الاستغناء عنها وفيما يأتي أبرز أنواع التفاوض التوزيعي: حيث يعتبر أي مكسب من جانب أحد الأطراف خسارة لبقية الأطراف، التكاملي: يوجد في هذا النوع أكثر من قضية يتم التفاوض بشأنها، ثم يبرمون صفقة بشأن الرواتب والمزايا. كما يمكن أن تصبح المفاوضات التوزيعية تكاملية إذا تم تضمين قضايا أخرى إلى القضية الأساسية. متعدد الأطراف: مفاوضات الفريق: ويعتبر هذا النوع شائعاً في الصفقات التجارية الكبيرة. وفيما يأتي أبرز هذه الأدوار: القائد يعين عادة أعضاء كل فريق في المفاوضات قائداً لاتخاذ القرارات النهائية أثناء المفاوضات. المراقب ينتبه المراقب إلى فريق الطرف الآخر أثناء التفاوض ويناقش ملاحظاتهم مع القائد الواصل يعمل على بناء العلاقات مع أعضاء الفريق الآخر أثناء التفاوض المسجل يعمل المسجل على تدوين ملاحظات حول مناقشات اجتماع التفاوض الناقد يساعد وجود الناقد على فهم أفضل للتنازلات والنتائج السلبية للاتفاقية المنشئ يعمل على إنشاء الصفقة ويمكن أعضاء الفريق من أداء الوظائف المالية أثناء المفاوضات وحساب تكلفة الاتفاقية. الاستعداد: يتم عن طريق البحث وتحديد نقاط القوة والضعف لكلا الجانبين وتحديد استراتيجيات التفاوض، ونوع التفاعل والرابطة المراد تكوينها مع الطرف الآخر. تعتبر من أهم المراحل حيث يقترح كل طرف مطالبه ويسعى لتحقيقها أثناء عملية التفاوض. تعريف التفاوض يعتبر مناقشة استراتيجية لحل مشكلة ما بطريقة يجدها الطرفان مقبولة عن طريق محاولة كل طرف بإقناع الطرف الآخر بوجهة نظره، حيث تحاول جميع الأطراف المعنية تجنب الجدل، أو تحسين شروط العقد