



Professional Certificate in Negotiation Skills

Master the art of complex business interactions and negotiations!

Program level: Intermediate



Duration: 3 Days
Attend In-Person or Live Digital

View this offering in Arabic
اطلع على الكتيب باللغة العربية



In Partnership with

CPD
CERTIFIED
The CPD Certification
Service

EARN UPTO 18 CPD POINTS

Course Information

Course Overview:

Negotiation is an essential skill for today's business executive. Effective negotiation requires a combination of tactics and psychology while remaining clear about your objective.

Professional Certificate in Negotiation Skills is a highly practical and interactive programme consisting of three days of intensive learning which builds on participants' existing experience. This course will provide you with a set of practical skills and tools to help you become a highly effective negotiator who delivers improved results for your organisation, whilst creating superior business relationships and remaining true to your principles.

Target Audience:

This course will greatly benefit professionals at all levels and productively enhance their negotiation skills with customers, colleagues, partners, suppliers, and other parties. This includes, but is not limited to, those working in Business Development, Procurement, Purchasing, and Sales. Experienced business managers and commercial negotiators will also be able to develop their negotiation skills in complex negotiations.



Course Information

Education Partner:



Established in 1996, The CPD Certification Service is the independent CPD accreditation centre working across all sectors, disciplines and further learning applications and supports policies of institutional and professional organisations globally.

CPD is the term used to describe the learning activities professionals engage in to develop and enhance their abilities and keep skills and knowledge up to date. This course is an accredited Continuing Professional Development (CPD) training which means it meets CPD standards and benchmarks. The learning value has been scrutinised to ensure integrity and quality.

Course Objectives:

The five key skills of negotiation:

- Managing your emotions and mindset – being at the top of your game
- Planning and managing the negotiating process
- Effective conversations – Focused listening
- Reading people – Understanding what makes the other party “tick”
- Tactics and strategies for effective and principled negotiation
- Senior management will be able to tell that the course has been successful because of:
 - Increased levels of confidence and knowledge when negotiating complex transactions
 - Well-managed business negotiations, where the outcomes for both sides will be considered effective and relationships will be maintained at a high level
 - Deeper and more strategic relationships with customers and suppliers, and improved customer loyalty

Enhanced attitude management and influential skills as participants become more self-motivated



Course Information

Learning Methodology:

This is an experiential course underpinned with straightforward theory and practical activities that can be directly applied by participants to their own working environment. The learning model is based on the idea that people learn best through their experience and so each key element is introduced using a personal experience from the participants, in order to make the teachings more relatable. The key learning elements will then establish how the participants' specific experiences can be generalised for broader application. Practical templates will be provided to help participants apply these examples in their work. At the end of the course, participants will build a personal action plan that they will execute in the weeks following the course and agree a personal continuing development plan for discussion with their line manager.

Course Schedule:

Registration will open at 9:00 AM on the first day. Sessions will begin promptly at 9:30 AM and conclude at 4:30 PM. There will be two short breaks for refreshments, and lunch will be provided at 12:45 PM.

Requirements and Certificates:

Delegates must meet two criteria to be eligible for an Informa Connect Academy (ICA)

Certificate of Completion:

- **Satisfactory attendance** - Delegates must attend all sessions of the course. Delegates who miss more than 2 hours of the course sessions will not be eligible to sit the course assessment
- **Successful completion of the course assessment**- Assessments will be ongoing and based on in-class participation and activities

Delegates who do not meet these criteria will receive an ICA Certificate of Attendance. If delegates have not attended all sessions, the certificate will clearly state the number of hours attended.



Meet Your Course Director



Sean Sidney

Director/Consultant Sean Sidney Management Development

Global Procurement and Negotiation Expert Managing Director of Sean Sidney Management Development Limited Sean Sidney is recognised as a leading procurement expert, who has specialised in procurement for 25 years. He led international procurement teams for 10 years, before becoming focusing on training and keynote speaking. Sean has worked in complex multi-national environments, responsible for large, complex and varied categories in Compass Group, SC Johnson and DSM. He delivered significant savings and drove business value through partnering with stakeholders and suppliers.

As a trainer, Sean has built successful long-term relationships with some of the world's leading procurement organisations. As well as being personally trusted by clients for his knowledge and integrity, his training programmes are extremely popular with participants due to their interactivity and results focus.

Sean's physical and virtual training rooms are always alive with energy, with the learning centred on flipcharts, exercises, management games, simulations, humour and a complete absence of PowerPoint presentations. He creates an environment that optimises the transition of learning into workplace performance. Sean has the CIPS Level 6 Graduate Diploma and a degree in International Business.



Course Information

Day One:

Introductions

Goals, Agenda, Trainer & Participants

Negotiation Process

Understanding the Steps

Negotiation Simulation

Preparation, Role-play & Feedback

Building Blocks of Preparation

Covering BATNA, Walk Away, ZOPA and LIM.
Understanding the Other Party's Needs

Information Sharing/Hiding

Hide and Seek. Identifying and managing "showables" and "hideables"
Questioning, Listening and Body Language

Managing Movement (You Move)

6 Ways of Reaching Agreement.
You Make Concessions (Numbers 3-6)

Close of Day 1

Summary and Wrap-up

Day Two:

Review of Day 1

Reflection on Day 1 and Key Learnings

Managing Movement (Both Move)

Identifying Variables
Trading Variables (Number 2)
Creating and Capturing Value (Winning the Win-Win)

Negotiation Simulation

Preparation, Role-play & Feedback

Managing Movement (They Move)

They Make Concessions (Number 1)

The Three Influencers:

- Logic
- Emotions
- Threats

Go First or Second

Who Goes First?

Rules of the Game & Anchoring

Close of Day 2

Summary and Wrap-up

Day Three:

Review of Day 2

Reflection on Day 2 and Key Learnings

Psychological Tactics in Negotiations

Understanding, Utilising and Countering Psychological Tactics

Team Negotiations

Handling negotiations involving multiple participants

Negotiation Preparation

Preparation Strategies and Tools

Introduction and Application of Strategic Prep Sheet1 (PS1)

Negotiation Simulation

Preparation, Role-play & Feedback

Program Close

Shared Commitment to Key Learnings

Programme Evaluation

Professional Certificate in Negotiation Skills

APPLY
NOW

Attend In-Person	Attend Live Digital
US\$ 4,445	US\$ 2,950

Pricing excludes %5 VAT, charged where applicable.

To Register Click Here

For Special Offers And Discounts:

+971 55 176 0524

MEenquiries@informa.com

Visit Website: www.informa-mea.com/training/special-offers

Want To Run This Course In-Company?

Call: +971 4 407 2624

E-mail: cts@informa.com

ABOUT INFORMA CONNECT ACADEMY

Informa Connect

Academy

Informa Connect Academy is a premier provider of global education and training solutions that caters to a diverse range of professionals, industries, and educational partners. We are dedicated to promoting lifelong learning and are committed to offering learners expert guidance, training, and resources to help them stay competitive in a rapidly changing world.

Our comprehensive range of courses and programmes are tailored to meet the needs of all professionals, from aspiring specialists to seasoned experts. We partner with elite academic organisations and industry leaders with unmatched expertise in their respective fields to deliver an exceptional learning experience.

ABOUT PRICING AND DOCUMENTATION

Pricing excludes %5 VAT, charged where applicable.

Course fees include documentation, luncheon and refreshments for in-person learners. Delegates who attend all sessions and successfully complete the assessment, will receive a Informa Certificate and any applicable partner certificates. A hard copy will be provided to in-person learners and a soft-copy will be provided to virtual learners.

AVOID VISA DELAYS - BOOK NOW

Delegates requiring visas should contact the hotel they wish to stay at directly, as soon as possible. Visas for non-GCC nationals may take several weeks to process.

REGISTRATION, PAYMENTS AND CANCELLATION

All registrations are subject to our terms and conditions which are available at www.informa-mea.com/terms. Please read them as they include important information. By submitting your registration, you agree to be bound by the terms and conditions in full. All registrations are subject to acceptance by Informa Connect which will be confirmed to you in writing.

A confirmation letter and invoice will be sent upon receipt of your registration. Please note that full payment must be received prior to the course. Only those delegates whose fees have been paid in full will be admitted to the course.

For full cancellation details, please visit <https://informaconnect.com/terms-of-use/>

All cancellations must be sent by email to register-mea@informa.com marked for the attention of Customer Services Cancellation. Due to unforeseen circumstances, Informa Connect reserves the right to cancel the course, change the programme, alter the venue, speaker or topics. For full details, please visit www.informaconnect.com

KV/MB | COMPENSATION & BENEFITS

© Copyright Informa Middle East Ltd

Informa Connect
Academy

If you have any questions about the course
or applying, please contact us on:



www.informacconnect.com/academy



register-mea@informa.com



+971 4 408 2894

APPLY
NOW



الشهادة المهنية في مهارات التفاوض Professional Certificate in Negotiation Skills

إتقن فن التفاعلات والمفاوضات التجارية المعقدة!

المستوي المتوسط

مدة الدورة: ثلاثة أيام
الحضور شخصيا أو عن طريق البث المباشر



بالتعاون مع



أحصل على 18 CPD نقطة

View this offering in English
اطلع على الكتيب باللغة الإنجليزية



نظرة عامة على الدورة التدريبية

التفاوض هو مهارة من أهم المهارات الأساسية لأي مسؤول تنفيذي في عالم الأعمال اليوم، حيث يتطلب التفاوض الفعال مزيجًا من التكتيكات ونظريات علم النفس مع الحفاظ على وضوح الهدف الخاص بك. الشهادة المهنية في مهارات التفاوض ه برنامج تدريبي عملي وتفاعلي للغاية يتكون من ثلاثة أيام من التعلم المكثف يعتمد على خبرة المشاركين الحالية. ستزودك هذه الدورة بمجموعة من المهارات والأدوات العملية لمساعدتك على أن تصبح مفاوضًا فعالًا للغاية يقدم نتائج محسنة لمؤسستك، مع إقامة علاقات تجارية متفوقة والبقاء مخلصًا لمبادئك.

الفئات المستهدفة

ستفيد هذه الدورة بشكل كبير المهنيين على جميع المستويات وستعزز مهاراتهم في التفاوض بشكل فعال جدا مع العملاء والزملاء والشركاء والموردين والأطراف الأخرى. وهذا يشمل، على سبيل المثال لا الحصر، العاملين في تطوير الأعمال والمشتريات والمبيعات. سيتمكن مديرو الأعمال والمفاوضون التجاريون ذوو الخبرة أيضًا من تطوير مهاراتهم في التفاوض في المفاوضات المعقدة.



الشريك التعليمي



خدمة شهادات CPD عبارة عن مركز اعتماد مستقل يعمل في جميع القطاعات والتخصصات وتطبيقات مواصلة التعليم ويدعم سياسات المنظمات الاحترافية والمؤسسية على مستوى العالم.

خدمة شهادات CPD عبارة عن مركز اعتماد CPD هو المصطلح المستخدم لوصف أنشطة التعليم التي يشارك فيها المحترفون في تطوير قدراتهم وتحسينها وتعزيز المهارات والمعرفة الحديثة، ويتم منح وحدات ال CPD للبرامج فقط بعد أن يتم فحص كل برنامج لضمان نزاهته وجودته وفقاً للمعايير والمقاييس الخاصة بـ CPD.

أهداف الدورة

المهارات الخمس الأساسية للتفاوض:

- إدارة عواطفك وعقليتك التفاوضية
- تخطيط وإدارة عملية التفاوض
- المحادثات الفعالة - الاستماع المركز
- قراءة الأشخاص - فهم ما يجعل الطرف الآخر يتجاوب
- تكتيكات واستراتيجيات التفاوض الفعال
- ستتمكن الإدارة العليا من معرفة نجاح الدورة للأسباب التالية:

- زيادة مستويات الثقة والمعرفة عند التفاوض على الامور المعقدة
- مفاوضات الأعمال المُدارة بشكل جيد، حيث سيتم اعتبار النتائج لكلا الجانبين
- فعالة وسيتم الحفاظ على العلاقات على مستوى عالٍ
- علاقات أعمق وأكثر استراتيجية مع العملاء والموردين، وتحسين ولاء العملاء
- تعزيز إدارة المواقف والمهارات المؤثرة حيث يصبح المشاركون أكثر تحفيزاً ذاتياً



أسلوب التعلّم

هذه دورة تدريبية مدعومة بالكثير من النظريات المباشرة والأنشطة العملية، حيث يمكن للمشاركين تطبيقها مباشرة في بيئة عملهم الخاصة. يعتمد نموذج التعلم على فكرة أن الأشخاص يتعلمون بشكل أفضل من خلال تجربتهم، وبالتالي يتم تقديم كل عنصر أساسي باستخدام تجربة شخصية من المشاركين، من أجل جعل التعاليم أكثر ارتباطًا. ستحدد عناصر التعلم الرئيسية بعد ذلك كيف يمكن تعميم تجارب المشاركين المحددة لتطبيقها على نطاق أوسع. سيتم توفير نماذج عملية لمساعدة المشاركين على تطبيق هذه الأمثلة في عملهم. في نهاية الدورة، سيقوم المشاركون ببناء خطة عمل شخصية سيقومون بتنفيذها في الأسابيع التالية للدورة والاتفاق على خطة التطوير المستمر الشخصية للمناقشة مع مديرهم المباشر.

مواعيد الدورة

سيتم فتح التسجيل في تمام الساعة ٩:٠٠ في اليوم الأول. وسوف تبدأ الجلسات فوراً في الساعة ٩:٣٠ وتنتهي في الساعة ٤:٣٠ سوف يكون هناك فترتين قصيرتين للإستراحة لتقديم المرطبات وسيتم تقديم وجبة الغداء على الساعة ١٢:٤٥.

التقييم والشهادات

يجب على المشاركين تحقيق معيارين مهمين للحصول على شهادة إتمام وإكمال الدورة من أكاديمية إنفورما كونيك٢(ICA).

- **الحضور** - يجب على المشاركين حضور جميع جلسات الدورة. المشاركون الذين يتغيبون عن أكثر من ٢ ساعة من جلسات الدورة لن يكونوا مؤهلين لأداء تقييم الدورة
- **اجتياز تقييم الدورة بنجاح** - سيتم تقييم الدورة بشكل مستمر وبناءً على المشاركة في الدورة وحضور جميع الأنشطة

المشاركون الذين لا يستوفون هذه المعايير سيتلقون شهادة حضور من أكاديمية إنفورما كونيك٢. إذا لم يحضر المشاركون جميع جلسات الدورة، سيتم ذكر عدد ساعات الحضور الفعلي في شهادة الحضور وليس الإتمام.





جميل دبابنة | مؤلف، محاضر ومدرب في مجال إدارة المبيعات والتسويق

مؤلف، محاضر ومدرب بخبرة تزيد عن خمس وعشرين سنة في مجال إدارة المبيعات والتسويق في العديد من الشركات الإقليمية والعالمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والولايات المتحدة الأمريكية.

شغل جميل العديد من المناصب الإدارية العليا كمدير لشركات عالمية ومسؤول عن مكتب إقليمي يضم أكثر من ١٢٠ موظف من جنسيات وثقافات مختلفة.

حاصل على البورد الأمريكي في الصيدلة من ولاية تينيسي في الولايات المتحدة وكذلك درجة الماجستير في إدارة الأعمال. بالإضافة إلى ذلك، فإن جميل حاصل على شهادة استراتيجي الابتكار المعتمد - (Certified Innovation Strategist CInS) من معهد الابتكار العالمي GInI كما أنه مدرب دولي للرخصة الدولية لقيادة الأعمال IBDL وبرنامج أعمال الشباب الدولية YBI.

يعمل جميل كمدرّب معتمد في كلية بوسطن، جامعة ولاية مازوري، جامعة نيويورك للتكنولوجيا، الجامعة الأردنية، جامعة طلال أبو غزاله، الجمعية الأردنية الأوروبية للأعمال والعديد من الهيئات والمؤسسات الدولية في مجال التدريب. ويعمل أيضاً كمدير تدريب وتطوير في شركات دولية رائدة وكمستشار في التسويق والمبيعات في شركات دوائية.

قام بتقديم أكثر من ٣٠٠ برنامج تدريبي وورش عمل ناجحة لعدد كبير من الشركات المحلية والإقليمية والعالمية في مجال قيادة التغيير ومهارات التفاوض وإدارة التسويق والمبيعات ولدى العديد من المؤلفات والأبحاث المنشورة مثل: كتاب التسويق الصحي والدوائي، بحث في دور الثقافة المؤسسية في نجاح الشركات، بحث في دور التدريب في تحقيق أهداف المؤسسات، بحث في الاندماج والاستحواذ.



اليوم الأول

- مقدمة
- التعريف بالأهداف وجدول الأعمال والمدرّب والمشاركين.
- عملية التفاوض
- فهم الخطوات
- التخطيط للتفاوض
- الإعداد ولعب الأدوار والملاحظات
- اللبنة الأساسية للتّحضير
- شرح ونطبق عملي لمبادئ BATNA, Walk Away, ZOPA و LIM
- تحديد الانماط الشخصية في التفاوض وفهم احتياجات الطرف الآخر
- تحديد وإدارة "الأشياء القابلة للإظهار" و"الأشياء القابلة للإخفاء"
- طرح الأسئلة والاستماع ولغة الجسد
- طرق للتوصل إلى اتفاق
- ملخص وخاتمة اليوم الأول

اليوم الثاني

- مراجعة اليوم الأول والمبادئ الأساسية التي تعلمناها
- تحديد المتغيرات طرق وأساليب التأثير الفعال
- نموذج تومس وكلمن (الفوز بالفوز)
- محاكاة التفاوض من خلال تطبيق عملي بالإعداد ولعب الأدوار والملاحظات
- طرق وأساليب التأثير الفعال
- المؤثرون الثلاثة: منطوق والعواطف والتهديدات
- ملخص وخاتمة اليوم الثاني

اليوم الثالث

- مراجعة اليوم الثاني والمبادئ الأساسية التي تعلمناها
- التكتيكات النفسية في المفاوضات
- فهم الاستراتيجيات واستخدامها ومواجهتها
- مفاوضات الفريق
- التعامل مع المفاوضات التي تنطوي على عدة مشاركين
- الإعداد للتفاوض
- استراتيجيات وأدوات التحضير
- محاكاة التفاوض من خلال تطبيق عملي بالإعداد ولعب الأدوار والملاحظات
- ملخص وخاتمة الدورة التدريبية
- تقييم البرنامج



سجل
الآن

الشهادة المهنية في مهارات التفاوض

لا يشمل التسعير ضريبة القيمة المضافة 0%. حيثما ينطبق ذلك.

تشمل رسوم الدورة الوثائق والحقيبة التدريبية، الغداء والمرطبات، وسوف يحصل المتدربون في حالة حضور جميع أيام الدورة التدريبية على شهادة إتمام الدورة، تخضع جميع التسجيلات للشروط والأحكام، يمكنك مراجعة جميع الشروط والأحكام عبر www.informa-mea.com/terms - يرجى القراءة بعناية أنها تشمل معلومات مهمة. في حالة قيامك بتأكيد تسجيلك بالدورة التدريبية فإنك توافق على الإلتزام بكافة الشروط والأحكام.

لتفادي أي تأخير بسبب التأشيرات - إحتجز الآن

يجب على المتدربين الذين يحتاجون إلى تأشيرة دخول التواصل مع الفندق الذي يرغبون في البقاء فيه مباشرة، في أقرب وقت ممكن . قد تستغرق تأشيرات الدخول لغير المواطنين من دول مجلس التعاون الخليجي عدة أسابيع.

السداد

سيتم إرسال رسالة تأكيد و فاتورة فورسداد قيمة التسجيل الخاص بك، ويرجى ملاحظة أن يجب سداد المبلغ كاملا قبل الدورة، وسيتم السماح بحضور الدورة فقط لمن قاموا بسداد الرسوم كاملة.

التسجيل والدفع والإلغاء

يرجى قراءتها لأنها www.informa-mea.com/terms تخضع جميع عمليات التسجيل لشروطنا وأحكامنا المتوفرة على تحتوي على معلومات مهمة. من خلال تقديم تسجيلك، فإنك توافق على أن تكون ملزم بالشروط والأحكام بالكامل، والذي سيتم تأكيده لك كتابة. Informa Middle East تخضع جميع التسجيلات للقبول من قبل.

سيتم إرسال رسالة تأكيد وفاتورة عند استلام تسجيلك، ويرجى ملاحظة أنه يجب سداد المبلغ كاملا قبل الدورة، وسيتم السماح بحضور الدورة فقط لمن قاموا بسداد الرسوم كاملة.

والرجاء وضع العنوان register-mea@informa.com يجب إرسال جميع طلبات الإلغاء عن طريق البريد الإلكتروني نظرا لظروف غير متوقعة، تحتفظ إنفورما، بالحق في إلغاء الدورة، أو Customer Services Cancellation : التالي تغيير البرنامج أو تغيير المكان، أو المدرب، أو المواضيع، للحصول على كافة التفاصيل، يرجى زيارة www.informa-mea.com

KV/MB | COMPENSATION & BENEFITS

© Copyright Informa Middle East Ltd

الحضور عن بعد	الحضور وجه لوجه
US\$ 2,950	US\$ 4,445

الحضور شخصياً، أو عن بعد عن طريق البث المباشر عبر الإنترنت

To Register Click Here

لل عروض والخصومات

للإتصال: +971 55 176 0524

البريد الإلكتروني: MEenquiries@informa.com

Visit Website: www.informa-mea.com/training/special-offers

هل تفضل أن تتفق معنا على تقديم هذه الدورة بشكل خاص داخل منشأتك؟

هاتف: +971 4 407 2624

البريد الإلكتروني: cts@informa.com

حول أكاديمية إنفورما كونيك

Informa Connect
Academy

أكاديمية إنفورما كونيك هي المزود الرائد والرئيسي لحلول التعليم والتدريب العالمية، تخدم أكاديمية إنفورما كونيك مجموعة متنوعة من المحترفين والصناعات وشركاء التعلم. نحن ملتزمون بتعزيز التعلم مدى الحياة ونسعى جاهدين لتقديم الإرشاد والتوجيه والتدريب والموارد التعليمية للمتدربين وذلك لمساعدتهم على الحفاظ على قدرتهم التنافسية في عالم سريع التغير.

تم تصميم مجموعة دوراتنا وبرامجنا التدريبية الشاملة لتناسب وتلبي احتياجات جميع المهنيين، من المتخصصين الطموحين إلى الخبراء المتمرسين، حيث تتعاون أكاديمية إنفورما كونيك مع منظمات أكاديمية متميزة والعديد من القادة الذين يتمتعون بخبرة لا مثيل لها في مجالات تخصصهم لتقديم تجربة تعليمية استثنائية.

Informa Connect
Academy

إذا كانت لديك أي أسئلة حول الدورة أو كيفية
التقدم لحضور الدورة يُرجى الاتصال بنا على

www.informacconnect.com/academy



register-mea@informa.com



+971 4 408 2894



سجل
الآن