

## العرض الفني

إعداد وتأهيل القادة: قيادة البشر وفن التفاوض معهم والتأثير عليهم.	اسم الدورة التدريبية
<b>MAN 134</b>	
يحدد لا حقا بالتعاون مع الجهات المستفيدة.	تاريخ التنفيذ
تنمية معارف ومهارات واتجاهات المشاركين ذات الصلة بالقيادة الفعالة، والتأثير في الآخرين، فضلاً عن إدارة عمليات التفاوض بكفاءة وفاعلية	الاهداف
القيادات الإدارية والمرشحون لشغل تلك الوظائف.	الفئات المستهدفة
<ul style="list-style-type: none"> <li>- التمييز والدقيق بين أنماط القيادة.</li> <li>- تحديد الأنماط المختلفة للشخصيات واستراتيجيات التعامل معها.</li> <li>- تطبيق أساليب الإقناع والتأثير في الآخرين.</li> <li>- تعريف التفاوض ومبادئه بدقة.</li> <li>- تحليل محددات التفاوض.</li> <li>- التخطيط الجيد للتفاوض.</li> <li>- تحديد المقومات السلوكية للمفاوض الفعال.</li> <li>- تطبيق استراتيجيات وتكتيكات التفاوض بكفاءة وفاعلية.</li> </ul>	الوصف / المحتوى
<ul style="list-style-type: none"> <li>١ - المحاضرات النظرية.</li> <li>٢ - المناقشات الشفهية.</li> <li>٣ - جلسات عصف ذهني.</li> <li>٤ - ورش عمل.</li> <li>٥- تمثيل الأدوار .</li> </ul>	أساليب التدريب:
مدة الدورة	٥ أيام
عدد الساعات	٢٥ ساعة
عدد المتدربين	( ٢٥-٢٠ )
تكلفة الدورة كتابية بالريال السعودي	ريال ( شامل تذاكر وتنقلات ومعيشة وسكن المدرب، والحقائب التدريبية، والقرطاسيات والاقلام الخاصة بالمتدربين، و كوفي بريك للمتدربين)

### United Arab Emirates

Emirates Towers, Level 41 Sheikh Zayed Road  
Dubai-UAE. P.O Box 3103

Tel.:0097143132317

### Kingdom of Saudi Arabia

Khobar Gate Tower  
King Fahad Street , Khobar 31952

Tel.: 00966133308334

### Kingdom of Saudi Arabia

101 Business Tower, 8th Floor  
Al Jubail 35513, Bldg# 9278 ,KSA

Tel.: +966 13 361 5552

## TRAINING OFFER

<b>Course Topic</b>	Preparing And Qualifying Leaders: Leading People & The Art Of Negotiation For a Better influence on Leaders. <b>MAN 134</b>
<b>Date</b>	To Be Determined with Beneficiary
<b>Course Objectives</b>	Developing participants' knowledge, skills and attitudes that are relevant to effective leadership, influencing others, as well as managing the negotiation processes efficiently and effectively
<b>Target Audience</b>	Administrative leaders and candidates to fill those jobs
<b>Content/Description</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>-Identifying the different types of personalities and the - strategies to deal with each of them</li><li>-Applying methods of persuasion and influencing others</li><li>- The definition of negotiate and its accurate principles</li><li>-Analysis of the determinants of negotiation</li><li>- Good planning for negotiation</li><li>-Identifying the behavioral constituents of an effective negotiator</li><li>-Applying the effective and efficient strategies and tactics of negotiation</li></ul>

### United Arab Emirates

Emirates Towers, Level 41 Sheikh Zayed Road  
Dubai-UAE. P.O Box 3103

Tel.:0097143132317

### Kingdom of Saudi Arabia

Khobar Gate Tower  
King Fahad Street , Khobar 31952

Tel.: 00966133308334

### Kingdom of Saudi Arabia

101 Business Tower, 8th Floor  
Al Jubail 35513, Bldg# 9278 ,KSA

Tel.: +966 13 361 5552

<b>Training Strategies</b>	1- Lecture 2. Discussion. 3. Brainstorming.	4. Workshop 5. Role Play	
<b>Duration</b>	5 Days	<b>Venue</b>	
<b>Time: Morning</b>	01:00-08:00	<b>Hours</b>	25 hour
<b>Number of Trainees</b>	(20-25)	<b>Rate by Saudi Riyal (number)</b>	
<b>Course rate by Saudi Riyal ( written)</b>	Price includes tickets, transportation, residency, educational material, stationary and coffee break.		

**United Arab Emirates**

Emirates Towers, Level 41 Sheikh Zayed Road  
Dubai-UAE. P.O Box 3103

Tel.:0097143132317

**Kingdom of Saudi Arabia**

Khobar Gate Tower  
King Fahad Street , Khobar 31952

Tel.: 00966133308334

**Kingdom of Saudi Arabia**

101 Business Tower, 8th Floor  
Al Jubail 35513, Bldg# 9278 ,KSA

Tel.: +966 13 361 5552