

مقالات شائعة حول التفاوض في الأعمال

مقالات شائعة حول التفاوض في الأعمال

من حق الشفعة في العقارات.. إلى حلول لتجنب الحواجز بين الثقافات، إليك 10 مقالات حول التفاوض في الأعمال يمكنك الاستفادة منها. تستند هذه المقالات، المأخوذة من موقع برنامج التفاوض، إلى دراسة حالات متنوعة وإلى أحدث أبحاث التفاوض، وتقدم استراتيجيات عملية لإجراء مفاوضات تكاملية وتحقيق نتائج رابح-رابح لجميع الأطراف على طاولة التفاوض.

01. ما هو حق الشفعة؟

قد تكون حقوق الشفعة مكلفةً للطرفين في التفاوض. ما الذي يجب أن يعرفه المفاوضون عند التفاوض بشأن العقارات؟ وماذا يعني أن يطلب البائع حق الشفعة؟ يمكن لحقوق الشفعة في العقارات أن تكون مفيدة وتوفر فرصاً لخلق القيمة وبناء علاقة. يشرح هذا المقال مفهوم حق الشفعة في مفاوضات الأعمال وكيف يعمل في المعاملات التجارية والاتفاقات المتفاوض عليها.

02. مهارات وأساليب التفاوض: حلول لتجنب الحواجز بين الثقافات على طاولة التفاوض

كيف يمكن للتحيز أن يضر بالمفاوضين؟ وهل يمكن أن يمنحهم مزايا معينة؟ يقدم هذا المقال ثلاث نصائح لتجاوز الحواجز الثقافية في التفاوض، ويستعرض تأثير التحيز على عملية التفاوض.

03. أبل وسامسونغ تقدمان دراسة حالة لتسوية نزاع ناجحة

تعرف على كيف انتهى بهاتين الشركتين البارزتين إلى المحكمة بسبب نزاع حول تصميم هواتف جالاكسي، الذي تدّعي أبل أنه يحاكي تصميم آيفون. يوضح المقال فوائد التفاوض أو الوساطة بدلاً من اللجوء إلى المحاكم.

مقالات شائعة حول التفاوض في الأعمال

04. استخدام التحيز لصالحك في مفاوضات الأعمال

تُعد مهارات التثبيت وتحليل أفضل بديل لاتفاق متفاوض عليه معروفة في التدريب التفاوضي. لكن ماذا عن استغلال تحيزات الطرف الآخر؟ يناقش المقال أربعة مصادر للتحيز: التثبيت، التوافق، التأطير، وتأثير المقارنة، ويوضح كيفية دمجها في استراتيجياتك التفاوضية.

05. مفاوضات العقارات – شراء منزل والتعامل مع أشخاص صعي المراس

شراء منزل قد يكون من أكثر المفاوضات الشخصية ضغطاً، بينما بيع منزل يتطلب تنسيقاً دقيقاً لعملية تجارية معقدة. كيف يدير الطرفان النزاع ويخلقان قيمة ويتوصلان إلى اتفاق؟ يقدم المقال نصائح للمشتري والبائع، ويناقش مفاهيم العدالة والمرونة في الاتفاق.

06. لماذا يُعد التفاوض مهماً في الأعمال

يستعرض هذا المقال 10 مفاوضات بارزة في مجالات الموسيقى والترفيه والتمويل والاندماجات الصناعية. ما الذي يمكن أن نتعلمه من اندماج فيات-كرايسلر؟ وما الدروس من نزاعات آبل وسامسونغ؟ يقدم المقال دراسات حالة توضح استراتيجيات خلق القيمة وبناء العلاقات.

07. دراسة حالة في إدارة النزاع: مهارات جديدة لتسوية النزاعات

يعرض ثلاث مهارات يمكن للمفاوضين استخدامها للحد من النزاعات وتعزيز مفاوضات مثمرة واتفاقات قابلة للتنفيذ، مع التركيز على التحكم الذاتي وإدارة الرسائل والعمل الجماعي.

مقالات شائعة حول التفاوض في الأعمال

08. مهارات التفاوض: اختبار قدرتك على اتخاذ القرار

اختبر قدرتك على التفاوض من خلال اختبار قصير يقيس تقديرك للقيمة المتوقعة وتأثير الزمن عليها. فهم هذين العاملين ضروري لصيغة اتفاقات فعالة.

09. تقنيات تفاوض مستندة إلى أبحاث التفاوض في عالم الاندماجات والاستحواذات

يقدم هذا المقال نصائح مستندة إلى أبحاث حول كيفية التعامل مع أطراف متعددة في مفاوضات عالية المخاطر، مع التركيز على استراتيجيات التفاوض التكاملية التي تهدف إلى خلق القيمة وبناء العلاقات.

10. أخلاقيات التفاوض والعدالة

يناقش هذا المقال أخلاقيات التفاوض ومعايير العدالة، مستنداً إلى مفاهيم المساواة والإنصاف والحاجة وفق أبحاث التفاوض.

شكراً لكم