

اتحاد شركات التأمين يعلن بدء أعمال برنامجه التدريبي الثاني: "مهارات التفاوض المتقدمة وإستراتيجيات عقد الصفقات"



الإستراتيجية في شركة سوليدرتي الأولى للتأمين ورئيس اللجنة التنفيذية للجنة الاجتماعية في الاتحاد الأردني لشركات التأمين.

ويهدف البرنامج التدريبي الى تطوير فهم عميق للتفاوض مما يؤدي إلى تعزيز القدرة على القيادة والتحكم والتأثير على النتائج، اكتساب القدرة على التفكير والتخطيط بشكل استراتيجي يؤدي إلى التفاوض على صفقات واتفاقات أكثر فعالية، تعزيز القدرة على تحديد وإنشاء والتقاط القيمة في المفاوضات، تحسين الثقة في القدرة على الأداء على مستوى عالي في المفاوضات، بناء مهارة قيمة من شأنها أن تحسن من الإدارة والقيادة وأن تعزز في نهاية المطاف الآفاق الوظيفية الشخصية، واستعراض الدور الحيوي لمهارات التفاوض في إنجاح الصفقة، تحليل الظروف والمتغيرات المؤثرة في عملية التفاوض، فهم العوامل النفسية والثقافية التي تؤثر على الأطراف المتفاوضة، إدارة التوتر في العملية التفاوضية، تحليل وفهم الضغوط النفسية وكيفية التعامل معها

ووضع استراتيجيات مبدئية وتحديد أهداف قابلة للقياس، كذلك موضوع استخدام تكتيكات التفاوض الفعالة، تطوير مهارات التواصل والاقناع، استراتيجيات عقد الصفقات، تطوير استراتيجيات جديدة ومبتكرة في عمليات التفاوض، وكيفية تقييم نتائج الصفقة وفحص تحقيق الأهداف.

ويشار إلى أن هذا البرنامج أعد خصيصاً لمدراء ورؤساء أقسام فروع التأمين ومدراء التسويق والانتاج وتطوير الاعمال ومندوبي المبيعات في شركات التأمين وشركات اعادة التأمين المحلية والعربية ووسطاء التأمين وموظفي البنوك وشركات التمويل، حيث استقطب البرنامج حتى تاريخه (21) مشاركاً بضمنهم (20) مشاركاً يمثلون (10) شركات تأمين محلية بالاضافة الى مشارك واحد من البنك العربي الاسلامي الدولي.