



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

THE INTERNATIONAL NEGOTIATION AUTHORITY

هيئة التفاوض الدولية برنامج المفاوضات الصعبة



البرنامج

المفاوض الشاب المحترف

صفحة 5

المفاوض المؤهل

صفحة 6

المفاوض المحترف

صفحة 10

المفاوض المتقدم

صفحة 11

تشكيل كفاءة التفاوض

صفحة 17

كبير مسؤولي التفاوض

صفحة 18

مؤتمرات

صفحة 21





SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE



رسالة المدير التنفيذي

أنت تفقد 95 % من مفاوضاتك بشكل جيد

محور تركيز برامجك هنا هي الخمسة بالمائة المتبقية وهي أصعب المفاوضات ففي تلك المفاوضات يقوم شريكك بمواجهتك بمطالب غير واقعية ولا تنم عن أي رغبة في التعاون. أو على سبيل المثال، يقوم شريكك باللعب على عنصر الوقت و لا يهتم بالوصول إلى اتفاق ونتيجة لذلك، يصبح التفاوض انفعاليًا و ينتابك الغضب و ترتكب الأخطاء. و بالإشتراك في برامجنا ، فأنت تتعلم تجنب تلك الأخطاء. و سوف تفقد حتى أكثر المفاوضات تعقيدًا إلى النجاح.

و تقوم دوراتنا التدريبية بوضع جميع مستويات الإدارة في الاعتبار. فعلى سبيل المثال، فنحن نوفر للمتفاوضين برامج مثل المفاوضات المحترف الشاب، و المفاوضات المؤهل و ذلك على طاولة المفاوضات. أما عن المديرين ذوي الخبرة والتنفيذيين، فعليهم الإشتراك في برنامجنا المفاوضات المتقدم .

إنني أتطلع إلى الترحاب بكم في واحدٍ من برامجنا

ماتياس شرانر

[قم بمشاهدة قصتي](#)



برامج لكل مستويات الإدارة

- 🌐 **دورة عبر الإنترنت**
" تعلم في أي مكان، وأي وقت، بإيقاعك الخاص "
- 🌐 **دراسة شبكية**
" تدريب مباشر عبر الإنترنت مع معلم "
- 🌐 **مختلط**
في الموقع وعبر الإنترنت
- في الموقع
تدريبية بإشراف مدربين (قاعة التدريس)

كبير مسؤولي المفاوضات
في الموقع ودراسة شبكية

المفاوض
المتقدم
في الموقع ودراسة شبكية
ومختلطة

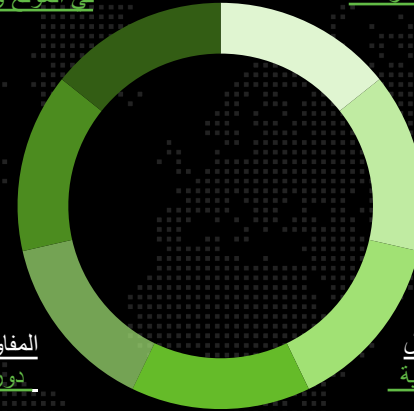
المفاوض المحترف
دورة عبر الإنترنت

مفتوح -
المفاوض المؤهل
في الموقع ودراسة شبكية

المفاوض الشاب المحترف
دورة عبر الإنترنت

المفاوض الشاب المحترف
دورة صينية عبر الإنترنت

داخلي - المفاوض المؤهل
في الموقع ودراسة شبكية



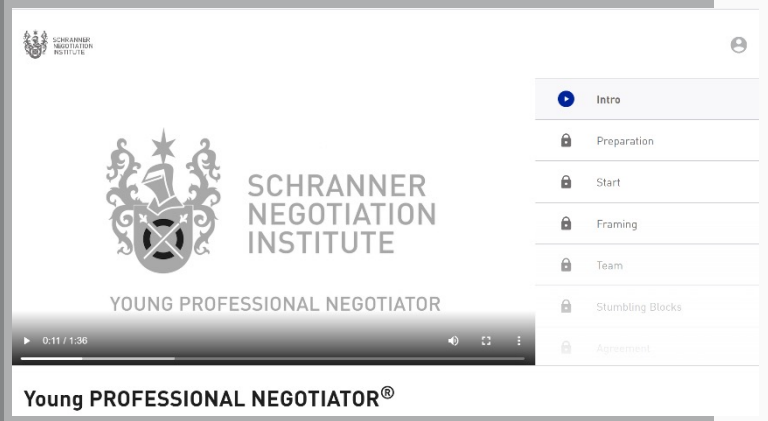
المفاوض المحترف الشاب

دورة مكثفة عبر الإنترنت مع شهادة للمديرين على مائدة المفاوضات

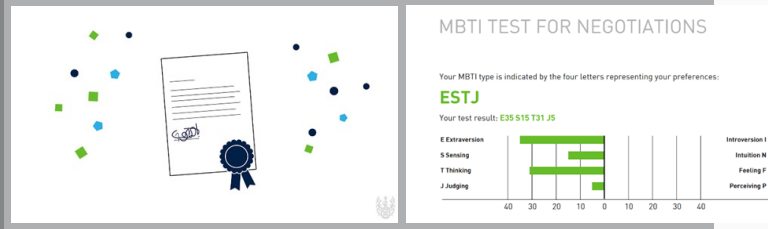
باستخدام مفهوم شرانر، سوف يتعلم المشاركون أن يقوموا بإعداد وبداية تفاوضًا بشكل احترافي بطريقة اللعب من أجل الفوز بالإضافة إلى التعامل مع العقبات طوال الطريق.

فالفيديوهات التوضيحية الدينامية و الإختبارات و كتب التدريبات تجعل برنامج المفاوض المحترف الشاب مثاليًا لبرامج الإلتحاق بالخدمة في مؤسستك.

[شاهد فيديو المقدمة](#)



Intro
Preparation
Start
Framing
Team
Stumbling Blocks
Agreement



MBTI TEST FOR NEGOTIATIONS

Your MBTI type is indicated by the four letters representing your preferences:

ESTJ

Your test result: **E5S15T31J5**

Preference	Score
E Extraversion	35
S Sensing	25
T Thinking	30
J Judging	15
I Introversion	0
N Intuition	0
F Feeling	0
P Perceiving	0



شهادة



أسئلة وأجوبة افتراضية

1

كتاب تدريبات

9

دروس

إستثمار
350 فرنك سويسري – يورو – دولار امريكي
بالإضافة إلى ضريبة القيمة المضافة

فضل زيارة www.schranner.com

المفاوض المؤهل. مفتوح

هذا البرنامج لكل المديرين على طاولة التفاوض

باستخدام مفهوم شران، سوف تكون معدًا لدور المفاوض تقود المفاوضات في "معد القيادة" و تتجنب الأخطاء .

سوف تتعلم

- الإعداد الصحيح
- إعداد جدول الأعمال
- التعامل مع الاعتداءات اللفظية
- الإجابة على المتطلبات غير المنطقية
- أن تتفاوض بثقة من البداية إلى النهاية

شاهد الإعلان

2

يومان للتدريب

10

أساليب للفوز



أسئلة وأجوبة
افتراضية



الشهادة إستثمار

المفاوض المؤهل

سبعة أسباب

- 1 - أن تتفاوض بثقة في كل المواقف
- 2 - سوف تكون ماهرًا في إدارة المفاوضات القاسية
- 3 - استخدام أحدث التكنولوجيا
- 4 - مدربين ذوي خبرة عملية
- 5 - تواصل شبكي مع مشتركين من صناعات مختلفة
- 6 - عضوية نادي التفاوض
- 7 - شهادة وشارة لينكين

نموذج التعلم

طريقك لكي تصبح مفاوضًا مؤهلًا

و يتألف التأهيل من تعليم ممتاز يتم تدريسه في محاضرتين تدريبيتين بإشراف مدربين .
و يتم تلقي المحتوى بشكل تفاعلي من خلال عروض تقديمي،
و تكفل لك التكنولوجيا الحديثة تدريبات جماعية، و تأدية الأدوار.
خبرة تعليم مستمر قبل وأثناء و بعد دورة " المفاوض المؤهل " .
إمكانية الحصول على المادة العلمية متاح طوال الوقت .

إستثمار

2500 فرنك سويسري - يورو - دولار أمريكي
(بالإضافة إلى ضريبة القيمة المضافة)

فضل بزيارة schranner.com



المفاوض المؤهل تدريب داخلي

برامج مخصصة لكل المديرين على مائدة التفاوض



4 - التنفيذ :

يجري التدريب على نحو تفاعلي باستخدام وسائل تعليم متنوعة، و من خلال التدريب الجماعي و المناقشات و لعب أدوار حقيقية، فنحن نضمن لك نجاحًا مثاليًا للعملية التعليمية.

1 - التحليل :

تسمح لنا مرحلة التحليل أن نحصل على فهمًا جيدًا لأهداف شركتك و تركيبتها و ثقافتها، واستراتيجيتك الحالية في التفاوض، و التكتيك

2 - تحديد المواصفات :

معًا سوف نقوم بتحديد صيغة و محتوى و أهداف التدريب

5 - دعم ما بعد التدريب :

انضم الى جلسات "فصول التفاوض الافتراضية" للنهوض بمهارات التفاوض لديك، و نحن نمنح أيضًا تقييمًا لما بعد التدريب من أجل معرفة إذا كان هناك احتمال حدوث المزيد من التطور.

3 - التصميم :

بالتعاون معك يمكننا وضع برنامج تدريب على التفاوض مصمم خصيصًا لشركتك .

شاهد الإعلان

نموذج التعلم

طريقك لكي تصبح مفاوضاً مؤهلاً.

يتألف التأهيل من تعليم ممتزج و يتم تدريسه في جلستين تدريبيتين بقيادة مدرب.

يتم تلقي المحتوى بشكل تفاعلي من خلال عروض توضيحية، تدريبات جماعية، و تأدية الأدوار . و تضمن لك أحدث التكنولوجيا خبرة تعلم مستمرة قبل و أثناء و بعد دورة " المفاوض المؤهل " و إمكانية الحصول على موادنا العلمية متاحة في أي وقت.

أكثر من 7 لغات
للوصول عالميًا

أكثر من 125 شركة
ببرامج مصممة خصيصًا

أكثر من 100 برنامج
(شركات) متخصص كل
عام.

المفاوض المؤهل

نظرة عامة على دليل التعلم - مفهوم شرانر



المفاوض المحترف

دورة حصرية و مكثفة عبر الإنترنت مع شهادة للمديرين ذوي الخبرة

The screenshot shows the course interface for 'PROFESSIONAL NEGOTIATOR® Introduction'. On the left, there is a photo of a man in a suit standing next to a large globe icon. On the right, there is a table of contents with a play button icon next to the 'Intro' item, which is highlighted. The other items are 'Preparation', 'Mental Preparation', 'The Difference between Selling and Negotiating', 'The Team Structure - and Friendly Fire', and 'Tactics for Entering the Negotiating Room'.

PROFESSIONAL NEGOTIATOR® Introduction

3 steps:

1. Common interest
2. Consequences will happen automatically
3. New demands

The slide shows three icons representing roles: 'COMMANDER', 'NEGOTIATOR', and 'DECISION MAKER'. The 'NEGOTIATOR' icon is highlighted in a white box.

أنت تقود أصعب المفاوضات إلى نتيجة ناجحة و ذلك باستخدام "مفهوم شرانر".
فأنت تستخدم مبدأ فرض القانون، و أساليب مكتب التحقيقات الفيدرالي من أجل إنشاء الهيكل الصحيح للفريق ، تقوم بإشراك صانعي القرار ، و تحفيز الخلافات بشكل فعال. وتبتكر طريقة التفكير التي تحتاجها من أجل النجاح، و من أجل قيادة المفاوضات استراتيجيًا و تكتيكيًا و ليس بديهيًا ابدأً كما في السابق .

[شاهد الإعلان القصير](#)



الشهادة



أسئلة و أجوبة افتراضية

24

تكتيك

10

دروس

الاستثمار

980 فرنك سويسري ، يورو ، دولار
(بالإضافة إلى ضريبة القيمة المضافة)

تفضل بزيارة www.schranner-concept.com

المفاوض المتقدم

مفهوم شرانر- دورة حصرية و مكثفة عبر الإنترنت مع شهادة للمديرين ذوي الخبرة .



تتم جميع العناصر بطريقة تفاعلية

سوف يكون لديك دائماً إمكانية الحصول على كل المعلومات ذات الصلة، و ستكون على اتصال مباشر بالمعهد. و يسمح لك ذلك بتطبيق محتوى التعلم في الحال في المفاوضات الخاصة بك. سوف تستفيد من آخر أبحاث التفاوض و الرؤى التي اكتسبناها من اسداء النصح و المشورة في المفاوضات الصعبة عالمياً.

تقدم تلك العناصر في مدينة زيورخ، ميونخ، ونيويورك و المملكة العربية السعودية.

[شاهد الإعلان](#)

العنصر 1

السبعة مبادئ

- سوف تتعلم المبادئ الأساسية للتفاوض.
- سوف تتعلم كيف تتحكم في نفسك، و فريقك، و في الجانب الأخر.
- نظام تفاعلي مع العديد من التدريبات.

في الموقع و عبر الإنترنت

العنصر 2

علم النفس

- علم النفس للتفاوض
- تحليل لنقاط قوتك و نقاط ضعفك
- تأثير أدوات القوة
- تفاعل مع إختبار شخصية.

في الموقع و عبر الإنترنت

العنصر 3

معسكر التدريب

- سوف تقوم بتطبيق كل شئ تعلمته في العنصر 1 و 2 .
- سيناريو تفاعلي
- كتاب قواعد لعبة التفاوض.

في الموقع و عبر الإنترنت

عنصر 4

الشهادة

- سوف تقوم بمراجعة كل المبادئ الهامة و مشاركة خبراتك مع المشتركين الآخرين.
- و بعد النجاح في الإختبار النهائي سوف تحصل على شهادتك " المفاوضات المتقدم " .

افتراضي

النادي



- بموجب الشهادة سوف تصبح عضواً في " نادي التفاوض " .
- سوف يتم دعوتك لندوات تنشيطية سنوية و أحداث حصرية .

في الموقع و عبر الإنترنت

تبنى كل المحتويات على بعضها البعض و يساعدك الدليل التعليمي على متابعة تقدمك .

عنصر 1

مفهوم شرانر – المبادئ السبعة

في " مفهوم شرانر – المبادئ السبعة " يصف ماثياس شرانر تقنيات تفاوض مثبتة سوف تكون قادرًا على تنفيذها في الحال في عملك .
توضح الأمثلة العملية المنهج الصحيح للشراء و المبيعات و السعر ، بالإضافة إلى مفاوضات التعاقد ، مع تركيز خاص على المواقف الصعبة .

من يجب عليه الحضور ؟

المديرين المسؤولين عن المفاوضات عالية المخاطر

اللغات

زيورخ : الإنجليزية و الألمانية

ميونخ : الألمانية

مدينة نيويورك : الإنجليزية

المملكة العربية السعودية : الإنجليزية

المدرّب

ماثياس شرانر



سوف تحصل على نسخة من " مفهوم شرانر "



ماثياس شرانر يقود أصعب المفاوضات "نحو النجاح"
سكاي نيوز

" يحتاج عالم الأعمال إلى خبراء تفاوض مثل ماثياس شرانر ، الذي لا يفهم فقط الاختلافات الثقافية ، ولكنه أيضًا ذو خبرة في مفاوضات حقيقية صعبة .
مدرسة الأعمال الصينية الأوروبية العالمية .
استعراض أعمال .

يعد ماثياس شرانر واحدًا من أفضل المفاوضين على مستوى العالم .
فوربس

المحتوى

الإعداد

- تحديد أهدافك في المفاوضات الصعبة
- التوقف عن التفاوض مع نفسك
- الإستمتاع بالخلاف

خلق خلاف

- تكتيكات مثل " ضع السمكة على الطاولة "
- إفتتاح محترف للمفاوضات
- تحمل الخلاف أو الصدام

نافذة الفرصة

- متى تتعاون / تقاوم
- مسار التعاون
- كيف تتفاوض مع شريك غير متعاون

إختيارات بدلاً من حلول

- خطر تقديم حلول
- التحذير بدلاً من التهديدات
- كيفية الخروج من طريق مسدود

الإستثمار

3000 فرنك سويسري – يورو – دولار (بالإضافة إلى ضريبة القيمة المضافة)

المواعيد / المواقع

من أجل معرفة المواعيد المتاحة و المواقع تفضل بزيارة

www.schranner.com

عنصر 2

مفهوم شرانر – علم نفس التفاوض



المحتوى

- السيادة التكتيكية**
- مهمتنا هي السيادة التكتيكية
 - تحديد و السيطرة على المثيرات التي تتحدى أداءك في مقعد القيادة
 - الحفاظ على مهاراتك التكتيكية أثناء العمل

القوة

- مجموعة أدوات السلطة
- تحديد لعبة القوة عند نظيرك
- تغيير ميزان القوى

التوصيف

- كيف تؤثر شخصيتك على اختياراتك التكتيكية
- أفخاخ مبنية على الشخصية ، و جوانب مفتوحة
- سمات القوة و الضعف في الشخصية
- نصيحة مخصصة لأسلوبك في التفاوض

يتيح لك هذا العنصر تعميق معرفتك و ذلك من العنصر رقم 1 فباستخدامك لإختبار شخصية ، و عدد كبير من التدريبات ، سوف يعزز من نقاط القوة لديك ، و تستطيع تحديد إمكاناتك سوف تتعلم كيفية تحليل شريكك في التفاوض و أن تفود التفاوض .

من يجب عليه الحضور

ينبغي على المشتركين أن يكونوا قد قاموا بحضور عنصر رقم 1. و نود أن نؤكد على التزامك بقواعدنا السرية قبل الإنضمام إلى التدريب ، و موافقتك على عدم إفصاحك لأطراف ثالثة عن أي محتوى تم مناقشته أثناء التدريب .

اللغات المستخدمة

زيورخ : الألمانية / الإنجليزية

ميونخ : الألمانية

مدينة نيويورك : الإنجليزية

المملكة العربية السعودية : الإنجليزية

المدرّب

دكتور : كلوز لاسيرت

الإستثمار

3000 فرنك سويسري / يورو / دولار (بالإضافة إلى ضريبة القيمة المضافة)

المواعيد و الموقع :

لمعرفة المواعيد المتاحة و المواقع : تفضل بزيارة

www.schranner.com

عنصر 3

مفهوم شرانر – معسكر التدريب

أنت تعرف كل شيء عن المفاوضات وعلم النفس. الآن حان الوقت للممارسة. العنصر 3 هو "معسكر التدريب" الخاص بنا مع العديد من التمارين ولعب الأدوار في ورشة عمل عملية للغاية

الهدف

سوف تتعلم كيف تتجنب أهدح الأخطاء في المفاوضات المعقدة ، وكيف تقود أشد المفاوضات تعقيدًا إلى النجاح .

من يجب عليه الحضور ؟

ينبغي على المشاركين أنه قد تم حضور العنصر 1 ، و 2

اللغات

زيورخ : الإنجليزية والألمانية

ميونخ : الألمانية

مدينة نيويورك : الإنجليزية

المملكة العربية السعودية : الإنجليزية

المدرب

خبير تفاوض

المحتوى

تمارين

- الإستراتيجية : الرخصة الذكية من أجل التفاوض و دور صانع القرار
- الفريق : تكتيكات فعالة للفريق وإدارة الفريق
- الإعداد : الإعداد من أجل تقوية أدائك .
- التكتيكات و العملية : أن تكون في مقعد القيادة من الأول إلى الآخر .
- تصاعد حدة الموقف والوصول إلى طريق مسدود : احتفظ بقدرتك على التحكم أثناء تفاقم الموقف
- الإختتام : الوصول إلى إتفاق أو عدم إتفاق حيث يترتب الأمر على استراتيجيتك

كتاب قواعد اللعبة

- أبحر من خلال تحديات تكتيكية أثناء عملية التفاوض .
- إعتبر محتوى العنصر 1 ، و 2 دليل ارشادي عملي

المراقبة

- استخدم الوصف التكتيكي الخاص بك لمراقبة أدائك خلال العملية .
- قم بالتحليل و التعلم من اللحظات الحاسمة " إما النجاح وإما الفشل " في مفاوضاتك .

الإستثمار

3000 فرنك سويسري ، يورو ، دولار أمريكي (لإضافة إلى ضريبة القيمة المضافة)

المواعيد و الموقع

لمعرفة المواعيد المتاحة و الموقع ، تفضل بزيارة

www.schranner.com

عنصر 4

مفهوم شرانر – الشهادة

المحتوى

سوف تقوم بإكمال دورة " المفاوضات المتقدم " عن طريق إختبار، وعقب إتمام ذلك بنجاح ، سوف تحصل على شهادة المفاوضات المتقدم .

الإختبار الأخير

- إختبار مكتوب يشمل عناصر سمعية و مرئية
- يتم مراجعته و فحصه بواسطة خيراننا
- يشمل الرسوم و شعار لينكدان

و سوف يؤدي الإختبار النهائي للمفاوضات المتقدم عبر الإنترنت عن طريق بوابة التعليم الإلكتروني الخاصة بنا .

الهدف

بعد التخرج ، سوف تستمر في الحصول على دعمنا لمدة ثلاث سنوات ، بالإضافة إلى ذلك ، سوف يتم دعوتك سنويا إلى " ورشة عمل تنشيطية " من أجل تبادل الأفكار مع خيراننا و مجموعتنا

ورشة عمل تنشيطية

- ورشة عمل واحدة في العام
- لمدة 3 أعوام بعد التخرج
- إمكانية الوصول إلى آخر أبحاثنا و بعد نظرنا في التفاوض

عضوية نادي التفاوض

- "فصلاً دراسياً افتراضياً شهرياً عن التفاوض
- مناسبات حصريّة شهرية
- إمكانية حضور بعض المؤتمرات بصفة كبار الشخصيات

على من يجب الحضور

ينبغي على المشتركين أن يكونوا قد قاموا بحضور عنصر 1 ، و 2 ، و 3

اللغات :

الإنجليزية

المدرّب :

خبير تفاوض " فصل دراسي افتراضي للتفاوض "



الإستثمار

3000 فرنك سويسري ، يورو ، دولار أمريكي (لإضافة إلى ضريبة القيمة المضافة)

المواعيد و الموقع

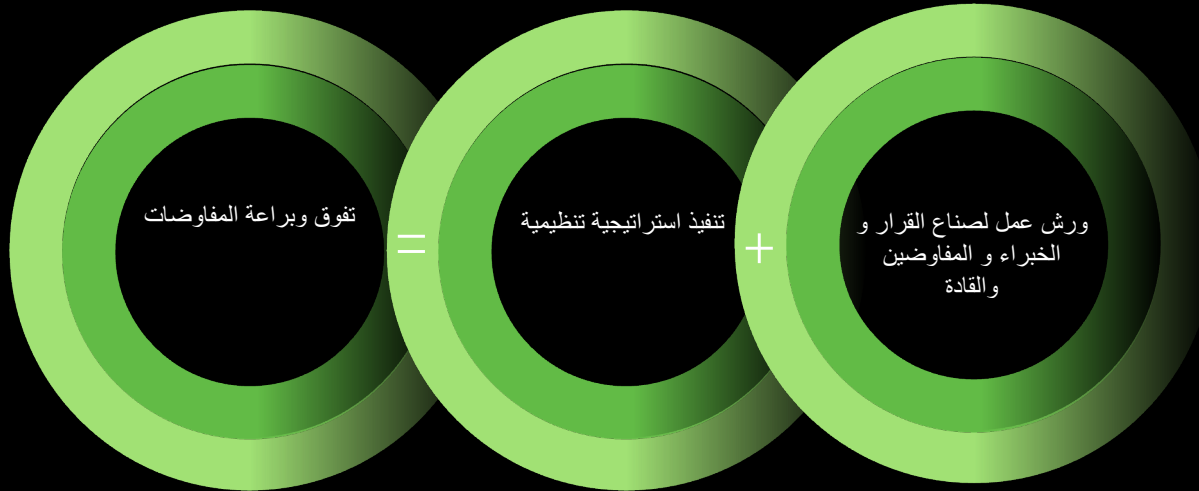
لمعرفة المواعيد المتاحة و الموقع ، تفضل بزيارة

www.schranner.com



تفوق وبراعة المفاوضات

تطبيق استراتيجية تفاوض داخلية من أجل تأسيس " براعة التفاوض "



تفوق وبراعة المفاوضات

معظم الشركات غير معدة للمفاوضات الصعبة، فلا يوجد منهجًا موحدًا و لا توجد عملية تصعيد داخلي .

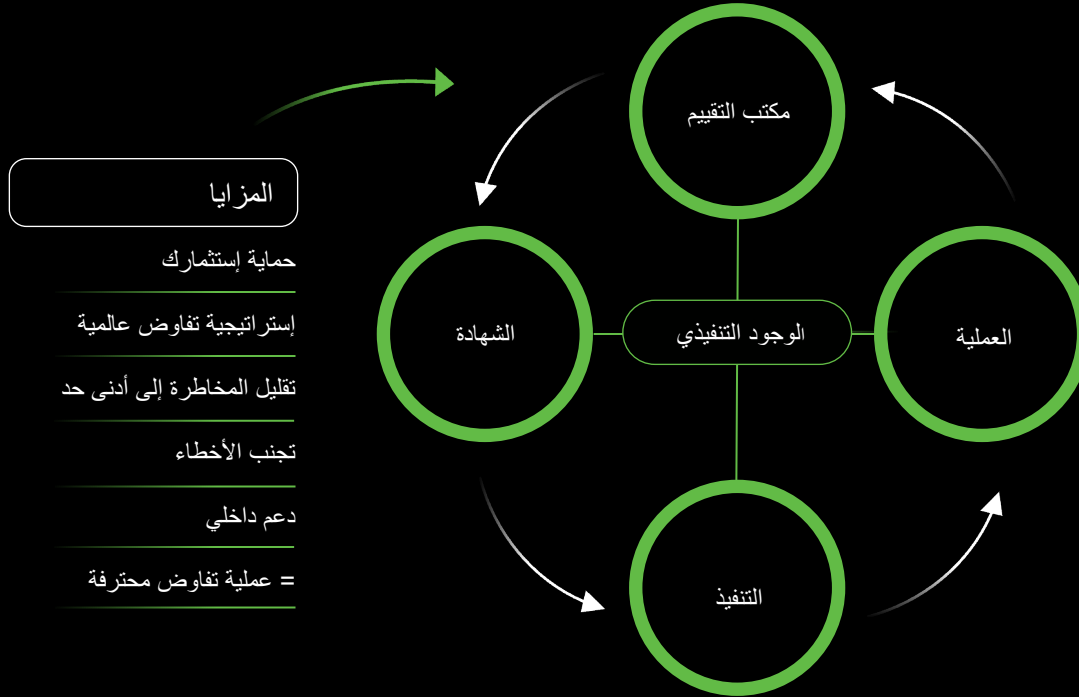
كل المديرين المشتركين بحاجة إلى تعريف واضح لمسؤولياتهم المعنية و لقد قمنا بتصميم برامج مخصصة للأدوار الصعبة.

يتم تحديد وتطبيق استراتيجية تنظيمية مع الإدارات العليا مع الجهود المشتركة ، يتم خلق عملية مفاوضات قابلة للتحقيق و مستقرة.



كبير مسئولو المفاوضات

الخطوة الأخيرة لكي تصبح منظمة تفاوض محترفة



كبير مسؤولي التفاوض مسئول عن منطقتين هامتين :

1 – مكتب التفاوض :

تقدم المفاوضات الصعبة و تناقش داخليًا في مكتب كبير مسؤولي التفاوض ، و يتم التأكد أن المفاوضات الصعبة تجري تماشيًا مع الإستراتيجيات المنظمة .

2 – تدريب المدربين :

يقوم كبير مسؤولي المفاوضات بتدريب الموظفين من أجل إجراء المفاوضات الصعبة .

عضوية نادي التفاوض

انضم إلى مجتمعنا لتتمكن من حضور مناسبات حصرية ، وأن تتبادل خبراتك مع أعضاء النادي الآخرين .

رؤى التفاوض

توفر لك تلك الشراكة إمكانية الوصول الى آخر الرؤى و نتائج البحث و الملفات الصوتية و المقابلات الشخصية و أكثر بكثير .

دورات تشبيطية

قم بتطوير مهارات التفاوض لديك بشكل مستمر و قم بمقابلة خريجي البرنامج و زملائك و تبادل الأفكار ، واحرص على دوام الإطلاع على أحدث التطورات .

فصول دراسية افتراضية للتفاوض

و للتأكد من فهم أعمق للمحتوى الذي تم دراسته ، فإن فصولنا الدراسية المنتظمة عبر الإنترنت تتيح لك الفرصة لكي تسأل أي سؤال ترغبه بشأن المفاوضات .



مؤتمر زيورخ

N
CONFERENCE



منتدى التفاوض العالمي الرائد

زيورخ 5 - 6 أكتوبر 2023

شاهد الإعلان القصير



مواقع ورش عملنا



نيويورك



لندن



فراكفورت



ميونخ



زيورخ



واشنطن



الرياض



دبي



هونغ كونج



شانغهاي



سنغافورة



بكين



معهد شرانر للتفاوض

ينصب تركيزنا على تطوير إمكانيات التفاوض المؤسسية من أجل إدارة و مناورة أقصى المفاوضات بنجاح و ذلك لتحقيق نتائج مثمرة. لقد تم إبتكار مفهوم شرانر بواسطة مفاوض الرهائن السابق الحاصل على تدريبه في مكتب التحقيقات الفيدرالي ماثياس شرانر، و الذي قام بتحويل مفاوضات فرض القانون، و أساليب التصدي للأزمات إلى أدوات وإستراتيجيات تفاوض في العمل قابلة للتطبيق.

يعد معهد شرانر للتفاوض هو الشركة الرائدة في السوق وذلك في قيادة المفاوضات القاسية حول العالم.

ويعد المعهد أكبر و أكثر المراكز التفكيرية المؤثرة في مجال التفاوض و يقوم بدعم 500 شركة وكيانات حكومية، و هيئات دولية عن طريق مكاتب في زيورخ، نيويورك، هونغ كونج، سنغافورة، و دبي.



نيويورك

زيرخ

الرياض
ودبي

هونغ كونج

سنغافورة



معهد شرانر للتفاوض

مهمتنا

الإلتزام

نقوم بدعم عملائنا للنجاح في المفاوضات الصعبة ، و نقوم معاً بإحضار مجتمع التفاوض العالمي الخاص بنا.

فريق العمل

نعمل معاً و عبر الحدود من أجل مساعدة منظمته في المفاوضات الصعبة .

العالم

لدينا عقلية عالمية ، و نعد الأكثر تقدماً فيما يتعلق بأخر رؤى التفاوض و البحث

خبراء

لدينا شبكة فريدة و عالمية من الخبراء في كليتنا من أجل دعم عملائنا .

الجودة

نقوم بتقديم برامج متميزة تفي بمتطلبات جميع مستويات الإدارة ، و من ثم نقوم بإعطاء قيمة لمؤسستك .

النزاهة

نحن نتمسك بأعلى مستويات النزاهة في جميع تصرفاتنا

المسئولية

نحن مسئولون عن الوفاء بالتزاماتنا

اللعبة من أجل الفوز

لدينا إرادة قوية للفوز في المفاوضات فنظراً لامتلاكنا طريقة تفكير إيجابية ، فنغمة الحوار لدينا تحظى دائماً بالإحترام .



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

THE INTERNATIONAL NEGOTIATION AUTHORITY

تواصل معنا

معهد شرانر للتفاوض
طابق الأول، شارع أبو بكر ، أن نفل، رياض
+966 54 567 8980 تليفون

شرانر المحدودة للتفاوض
مركز ليغتون , 20/F
شارع ليغتون 77
كوزواي / هونج كونج
+852 3957 4065 تليفون

شرانر الإستشارية للتفاوض
إعمار بوليفارد بلازا _ برج 2
دبي / الإمارات العربية المتحدة
+971 50 435 1324 تليفون

info@schranner.com
www.schranner.com

AG شرانر
معهد تفاوض
260 ليماتستراس
CH زيورخ (Zurich) 8005
+41 44 515 46 16 تليفون

شرانر المحدودة للتفاوض
شارع فاربيك 160
نيويورك 1013
+1 518 418 0847 تليفون

إن المحتويات المدرجة في هذا المفهوم هي الممتلكات الفكرية لمعهد شرانر للتفاوض ، و خاضعة لقوانين حقوق النشر والتأليف المطبقة .
و نقل تلك المفاهيم أو أجزاء منها لأطراف ثالثة يسمح به فقط عن طريق تصريح مكتوب من معهد شرانر للتفاوض.