التدريبية: مهارات التفاوض المتقدمة في التجارية - استراتيجيات النجاح وصياغة الدورة الاتفاقيات العقود

يونيو ٢٠٢٦ ٢٦ - ٢٢

بروكسل

(للشخص الواحد) € ٤٤٠٠

Ref: #CM6781_206112

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

فهمًا عميقًا لعناصر العلاقات التجارية الناجحة وإبرام العقود التجارية تُعد مهارات التفاوض المتقدمة حجر الزاوية في بناء التي تلبي مصالح جميع الأطراف. تقدم القوة، وعلم النفس البشري، والقدرة على صياغة الفعالة. تتطلب عملية التفاوض إلى إبرام الصفقات نهجًا متقدمًا في فن التفاوض، BIG BEN Training Center هذه الدورة التدريبية الشاملة من الاتفاقيات الأهداف التفاوضية، تطوير استراتيجيات وإدارة العلاقات اللاحقة. سيتعلم المشاركون كيفية بدءًا من التخطيط المسبق وصولاً في مجال مثل المأزق والمتعارضات في العقود. تستند هذه التفاوض الفعالة، والتعامل مع التحديات الشائعة تحديد روجر فيشر (Roger Fisher)، المؤلف التفاوض، مستلهمة من أعمال خبراء مرموقين مثل الدورة إلى أحدث النظريات والممارسات Training Center مرجعًا عالميًا في تقنيات التفاوض. يهدف BIG BEN المشارك لكتاب " Getting to Yes" الذي يُعد البروفيسور وتحقيق نتائج مربحة للجانبين في مختلف المهنيين من تحسين قدراتهم التفاوضية، وتعزيز الدورة إلى تمكين من خلال هذه الأعمال المعقد. بتزويد المشاركين بالأدوات اللازمة ليصبحوا مفاوضين السياقات التجارية والقانونية. تُعنى هذه الدورة ثقتهم، بارعين في عالم

لـ: الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء المبيعات والتسويق.
- مدراء المشتريات والتوريد.
- مدراء العقود والمشاريع.
- المحامون والمستشارون القانونيون.
- أصحاب الأعمال والمدراء التنفيذيون.
- مدراء الموارد البشرية.
- المهندسون الذين يتعاملون مع الموردين والعملاء.
- المتخصصون في تطوير الأعمال.
- مدراء العلاقات العامة.
- أي شخص يشارك في المفاوضات التجارية.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع الحكومي والهيئات الحكومية وما في حكمها.
- قطاع الخدمات المالية والمصرفية.
- قطاع التجزئة والجملة.
- قطاع التكنولوجيا والبرمجيات.
- قطاع الصناعة والتصنيع.
- قطاع العقارات والإنشاءات.
- قطاع الرعاية الصحية.
- قطاع الطاقة.
- قطاع الاستشارات.
- قطاع النقل واللوجستيات.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة المبيعات.
- إدارة المشتريات.
- الإدارة القانونية.
- إدارة العقود.
- إدارة تطوير الأعمال.
- إدارة المشاريع.
- إدارة الموارد البشرية.
- الإدارة المالية.
- القيادة العليا والإدارة التنفيذية.
- إدارة العلاقات مع العملاء.

أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- فهم المبادئ الأساسية لعملية التفاوض الناجحة.
- تطوير استراتيجيات التفاوض المتقدمة.
- القدرة على صياغة العقود التجارية بفعالية.
- تحسين مهارات الاتصال والإقناع في التفاوض.
- التعامل بذكاء مع المواقف التفاوضية الصعبة.
- تحديد وإدارة المخاطر التعاقدية بفعالية.
- المفاوضات. تحقيق نتائج مربحة للطرفين (Win-Win) في
- واقعية. تطبيق تقنيات التفاوض المتقدمة في سيناريوهات
- إدارة الخلافات التعاقدية وتسوية النزاعات.
- بناء علاقات تجارية قوية ودائمة من خلال التفاوض.

منهجية الدورة التدريبية:

مهارات التفاوض الدورة على منهجية تدريبية مكثفة وتفاعلية، مصممة يعتمد BIG BEN Training Center في تقديم هذه
النظرية التي تغطي أساسيات المتقدمة في سياق العقود التجارية. تتضمن المنهجية خصيصًا لتمكين المشاركين من إتقان
محاكاة عملية تُحاكي سيناريوهات تفاوض التفاوض وعلم نفس التفاوض، تليها ورش عمل تطبيقية مزيجًا من المحاضرات
من استخلاص مختلف الصناعات، تُحلل فيها أمثلة على تفاوض العقود الحقيقية. تُقدم دراسات حالة مفصلة من وتمارين
التي تتيح للمشاركين ممارسة تقنيات الدروس وتطبيقها. سيتم التركيز على الجلسات الناجحة والفاشلة، مما يُمكن المشاركين
قرارات حاسمة الخبراء. يهدف هذا النهج العملي إلى تعزيز الثقة التفاوض، وتلقي تغذية راجعة فورية من المدربين التفاعلية
في المواقف التفاوضية الصعبة. التفاوضية وتطوير القدرة على اتخاذ

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات التفاوض في العقود التجارية

- مقدمة لفن التفاوض وأهميته في الأعمال.
- مفهوم التفاوض المربح للجانبين (Win-Win).
- أنواع المفاوضات وأساليبها المختلفة.
- تحديد الأهداف التفاوضية والمصالح.
- تحليل قوة التفاوض وتأثيرها.
- علم نفس التفاوض وفهم سلوك الأطراف.
- أخلاقيات التفاوض ومبادئ العدالة.

التفاوض الوحدة الثانية: التخطيط المسبق واستراتيجيات

- أهمية التخطيط الشامل قبل التفاوض.
- تطوير استراتيجيات التفاوض الفعالة.
- تحديد البدائل لأفضل اتفاق تفاوضي (BATNA).
- تحليل SWOT في سياق التفاوض.
- بناء فريق التفاوض وتوزيع الأدوار.
- جمع المعلومات والاستعداد للمفاوضات.
- تحديد نقاط القوة والضعف للمفاوض.

الوحدة الثالثة: صياغة العقود ومهارات الإقناع

- مبادئ صياغة العقود التجارية الواضحة.
- أهمية الدقة والشمول في بنود العقد.
- مهارات الاتصال الفعال في التفاوض.
- تقنيات الإقناع والتأثير على القرار.
- الاستماع الفعال وطرح الأسئلة الذكية.
- التعامل مع الاعتراضات والمقاومة.
- فن تقديم المقترحات والحلول.

الصعبة الوحدة الرابعة: التعامل مع المواقف التفاوضية

- التعامل مع المفاوضين الصعبين.
- إدارة المتعارضات في العقود وحلها.
- تقنيات الخروج من المأزق التفاوضي.
- التفاوض في الأزمات والضغوط.
- استخدام الصمت والتكتيكات غير الشفهية.
- إدارة العواطف والتوتر في التفاوض.
- دراسات حالة لتفاوض العقود المعقدة.

التفاوض الوحدة الخامسة: إبرام الصفقات وإدارة ما بعد

- إبرام الصفقات النهائية وتوثيق الاتفاقيات.
- أهمية المتابعة وإدارة العلاقات بعد التفاوض.
- تقييم أداء التفاوض والدروس المستفادة.
- تجنب النزاعات التعاقدية المستقبلية.
- بناء الثقة والعلاقات طويلة الأمد.
- التفاوض المستمر والتكيف مع التغييرات.
- أهمية الامتثال للعقد المبرم.

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام،

ساعة تدريبية. راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

الآخر؟ تحقيق توازن بين السعي لتحقيق أقصى مكاسب ذاتية في سياق العقود التجارية المعقدة، كيف يمكن للمفاوض

وبين بناء علاقة تعاونية مستدامة مع الطرف

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

العقود التجارية، متجاوزة بتركيزها العملي على مهارات التفاوض Center تتميز هذه الدورة التي يقدمها BIG BEN Training الفوري. نحن لا نكتفي بشرح تقنيات التفاوض، المفاهيم النظرية لتقدم استراتيجيات وتكتيكات قابلة المتقدمة في سياق العقود ومدعومة، من خلال تمارين محاكاة مكثفة ودراسات حالة بل نُمكن المشاركين من ممارستها في بيئة آمنة للتطبيق التحديات الحقيقية في سوق الفعالة وإدارة المواقف التفاوضية الصعبة، مما يُعد واقعية. تتميز الدورة بالتركيز على صياغة بناء علاقات قوية، بدلاً من التركيز فقط على العمل. إنها تُقدم رؤى متعمقة في علم نفس التفاوض المشاركين لمواجهة أي سياق تجاري. يمتلك ثقة أكبر وقدرة محسنة على تحقيق نتائج إبرام الصفقات. يخرج المتدرب من هذه الدورة وهو وكيفية تفاوضية ممتازة في