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



07 - 11 ديسمبر 2026

بوسطن

7500 € (للشخص الواحد)

Ref: #CM6781_313458

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

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

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- 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:

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

- 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.
- تحقيق نتائج مربحة للطرفين (Win-Win) في المفاوضات.
- تطبيق تقنيات التفاوض المتقدمة في سيناريوهات واقعية.
- إدارة الخلافات التعاقدية وتسوية النزاعات.
- بناء علاقات تجارية قوية ودائمة من خلال التفاوض.

منهجية الدورة التدريبية:

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

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.

الوحدة الثانية: التخطيط المسبق واستراتيجيات التفاوض

- 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.

الوحدة الرابعة: التعامل مع المواقف التفاوضية الصعبة

- 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.

الوحدة الخامسة: إبرام الصفقات وإدارة ما بعد التفاوض

- 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:

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

لا توجد شروط مسبقة.

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

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

في سياق العقود التجارية المعقدة، كيف يمكن للمفاوض تحقيق توازن بين السعي لتحقيق أقصى مكاسب ذاتية وبين بناء علاقة تعاونية مستدامة مع الطرف الآخر؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

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