الدورة التدريبية: الاستراتيجيات المتقدمة للتفاوض التعاقدي الاحترافي وإدارة المشتريات الحكومية بكفاءة



01 - 05 نوفمبر 2026
المنامة
4400 € (للشخص الواحد)
Ref: #GOV4912_412142

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة التدريبية المتخصصة لتلبية الحاجة الماسة إلى صقل مهارات التفاوض في قطاع المشتريات الحكومية، فالتفاوض هنا ليس مجرد عملية مساومة على السعر، بل هو وظيفة استراتيجية تهدف إلى تحقيق أقصى قيمة للمال العام، وإدارة المخاطر، وبناء علاقات مستدامة مع الموردين، كل ذلك ضمن إطار صارم من الشفافية والمساءلة والعدالة. تعتمد الدورة على المبادئ الأساسية للتفاوض القائم على المصالح، وهي الأفكار التي رسخها خبراء عالميون مثل Roger Fisher في كتابه الثوري "Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In"، والذي يقدم منهجية للوصول إلى اتفاقات حكيمة وفعالة دون الإضرار بالعلاقات. سيتعلم المشاركون في هذه الدورة كيفية تطبيق هذه الاستراتيجيات العالمية في السياق الحكومي الفريد، وكيفية التحضير لجلسات التفاوض، وتحديد أفضل بديل للاتفاق التفاوضي (BATNA)، وصياغة شروط تعاقدية دقيقة تحمي المصلحة العامة. إن الهدف هو تمكين مسؤولي المشتريات والعقود من التحول من منفذين للإجراءات إلى مفاوضين استراتيجيين قادرين على تحقيق نتائج ملموسة تعزز كفاءة الإنفاق الحكومي.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مديري ورؤساء أقسام المشتريات والعقود.
- أخصائيو ومحللي المشتريات والعقود في الجهات الحكومية.
- أعضاء لجان فحص العروض والبت في المناقصات.
- مديري المشاريع المسؤولين عن العقود والموردين.
- المستشارين القانونيين ومسؤولي الشؤون القانونية.
- المدققين الداخليين والمسؤولين عن الرقابة المالية.
- المديرين الماليين وكل من له علاقة بإبرام العقود.
- كل من يشارك في عملية التفاوض مع الموردين والمقاولين في القطاع العام.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- كافة الوزارات والهيئات والمؤسسات الحكومية الاتحادية والمحلية.
- الشركات المملوكة للدولة أو التي تساهم فيها.
- قطاع الدفاع والأمن.
- قطاع البنية التحتية والإنشاءات.
- قطاع الرعاية الصحية والمشتريات الدوائية.
- قطاع التعليم ومستلزماته.
- قطاع تقنية المعلومات والاتصالات.
- الهيئات التنظيمية والرقابية وما في حكمها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة المشتريات والمناقصات.
- إدارة العقود.
- الإدارة القانونية والشؤون التعاقدية.
- إدارة المشاريع.
- الإدارة المالية وإدارة الميزانية.
- إدارة التدقيق والرقابة الداخلية.
- الإدارات الفنية التي تضع المواصفات والشروط.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- التخطيط الاستراتيجي لعملية التفاوض التعاقدي وتحديد الأهداف بوضوح.
- تطبيق تقنيات التفاوض القائم على المصالح بدلاً من المساومة على المواقف.
- تحديد منطقة الاتفاق الممكنة (ZOPA) وتحديد أفضل بديل للاتفاق التفاوضي (BATNA) بدقة.
- تحليل عروض الموردين وتحديد نقاط القوة والضعف للتفاوض الفعال.
- إدارة الحوار التفاوضي واستخدام الأسئلة والاستماع النشط لكشف المصالح الخفية.
- التعامل مع التكتيكات التفاوضية الصعبة والضغوط التي يمارسها الموردون.
- صياغة البنود التعاقدية الأساسية المتعلقة بالسعر، والجودة والتسليم والمسؤولية.
- إدارة النزاعات وحل الخلافات أثناء وبعد عملية التفاوض.
- بناء وإدارة علاقات إيجابية وطويلة الأمد مع الموردين الاستراتيجيين.

منهجية الدورة التدريبية:

إن التفاوض مهارة لا تكتسب بالقراءة، بل بالممارسة، وانطلاقاً من هذا المبدأ، صمم BIG BEN Training Center هذه الدورة لتكون بمثابة مختبر تفاوضي آمن وفعال. تعتمد المنهجية بشكل أساسي على المحاكاة ولعب الأدوار المكثفة، حيث يتم وضع المشاركين في سيناريوهات تفاوضية واقعية مستوحاة من حالات حقيقية في المشتريات الحكومية. سيقوم المشاركون بالتفاوض ضمن فرق، مرة كممثلين للجهة الحكومية ومرة كممثلين للموردين، مما يمنحهم رؤية شاملة لديناميكيات العملية. سيتم استخدام دراسات حالة لتحليل مفاوضات معقدة، وتحديد الأخطاء الشائعة واستراتيجيات النجاح. تتضمن الدورة جلسات تفاعلية لتبادل الخبرات والتحديات التي يواجهها المشاركون في بيئات عملهم، يليها تغذية راجعة بناءة من المدرب والأقران. سيتم تزويد المشاركين بمجموعة أدوات عملية تشمل قوائم مراجعة للتحضير للتفاوض، ونماذج لتحليل العروض، وأطر عمل لإدارة الحوار. هذا النهج العملي يضمن أن يغادر المشاركون الدورة ليس فقط بمعرفة نظرية، بل بثقة وقدرة عملية على تطبيق ما تعلموه فور عودتهم إلى مكاتبهم.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس التفاوض في المشتريات الحكومية

- الإطار القانوني والتنظيمي للمشتريات والعقود الحكومية.
- مبادئ الشفافية والنزاهة والمنافسة العادلة.
- الفرق الجوهري بين التفاوض في القطاع العام والقطاع الخاص.
- مقدمة إلى نظريات التفاوض: الموقفية مقابل القائمة على المصالح.
- الأخلاقيات المهنية للمفاوض الحكومي.
- تحديد متى وكيف يمكن التفاوض بشكل قانوني وفعال.
- القيمة مقابل المال كمفهوم استراتيجي في الشراء الحكومي.

الوحدة الثانية: الإعداد والتخطيط الاستراتيجي للتفاوض

- تحليل الاحتياجات وتحديد الأهداف التفاوضية (الحد الأدنى، الهدف، الطموح).
- جمع المعلومات عن المورد والسوق والأسعار.
- تحديد أصحاب المصلحة الداخليين وتوحيد الرؤى.
- تحديد أفضل بديل للاتفاق التفاوضي (BATNA) الخاص بك وبالمورد.
- تحديد منطقة الاتفاق الممكنة (ZOPA).
- تشكيل فريق التفاوض وتوزيع الأدوار والمسؤوليات.
- إعداد أجندة ومكان وبيئة التفاوض.

الوحدة الثالثة: استراتيجيات وتكتيكات التفاوض الفعال

- تقنيات طرح الأسئلة الفعالة للكشف عن المعلومات.
- مهارات الاستماع النشط لفهم المصالح الحقيقية للطرف الآخر.
- استراتيجيات التفاوض التكاملي (Win-Win) والتوزيعي (Win-Lose).
- تكتيكات تقديم العروض والعروض المضادة.
- أساليب الإقناع والتأثير المبنية على المنطق والبيانات.
- قوة لغة الجسد والتواصل غير اللفظي في التفاوض.
- استخدام معايير موضوعية (مثل أسعار السوق) كأساس للاتفاق.

الوحدة الرابعة: إدارة العملية التفاوضية وصياغة العقود

- إدارة جلسة التفاوض وافتتاحها بفعالية.
- التعامل مع التكتيكات الصعبة (الضغط، المماطلة، التهديد).
- إدارة الانفعالات والمواقف الصعبة والمفاوضين العدائيين.
- تقنيات كسر الجمود والوصول إلى حلول إبداعية.
- التفاوض على البنود التجارية (السعر، شروط الدفع، الخصومات).
- التفاوض على البنود الفنية والقانونية (الجودة، الضمان، التسليم، غرامات التأخير).
- الانتقال من الاتفاق الشفهي إلى العقد المكتوب.

الوحدة الخامسة: إغلاق التفاوض وإدارة ما بعد العقد

- تقنيات إغلاق الصفقة وتأكيد الاتفاق.
- أساسيات صياغة العقود الحكومية بشكل واضح لا لبس فيه.
- أهمية إدارة العقود ومتابعة أداء الموردين.
- التفاوض أثناء تنفيذ العقد (إدارة التغييرات والمطالبات).
- آليات حل النزاعات التعاقدية (الوساطة، التحكيم).
- تقييم أداء عملية التفاوض واستخلاص الدروس المستفادة.
- بناء علاقات استراتيجية مع الموردين (SRM).

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 المشتريات الحكومية الذي يشدد على الشفافية والمساواة بين المتنافسين، كيف يمكن للمفاوض الحكومي أن يستخدم الإبداع والمرونة التكتيكية دون الإخلال بمبادئ العدالة والنزاهة؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التي يقدمها BIG BEN Training Center بأنها لا تقدم وصفات جاهزة أو نظريات عامة، بل تركز بشكل حصري على المعضلات والتحديات الحقيقية التي تواجه المفاوض في قطاع المشتريات الحكومية. نحن ندرك أن المفاوض الحكومي يعمل تحت قيود تنظيمية ورقابية فريدة، وأن هدفه ليس مجرد تحقيق صفقة رابحة، بل تحقيق "أفضل قيمة" مع الالتزام المطلق بالنزاهة والشفافية. لهذا، فإن جوهر الدورة يكمن في ورش العمل التفاعلية وسيناريوهات المحاكاة المكثفة التي تم تصميمها خصيصاً لتعكس واقع المناقصات والعقود الحكومية. هذه المنهجية تتيح للمشارك ممارسة وتطبيق الاستراتيجيات في بيئة آمنة، وتلقي تغذية راجعة فورية لتصويب الأخطاء وصقل المهارات، وهو أمر لا يمكن تعلمه من الكتب أو فعله أثناء إدارة مفاوضات حقيقية عالية المخاطر. إن القيمة الحقيقية للدورة تكمن في بناء "الذاكرة العضلية" للتفاوض لدى المشارك، وتزويده بالثقة والقدرة على التعامل مع أعقد المواقف التفاوضية بكفاءة واحترافية.