الدورة التدريبية: فن التفاوض الاستراتيجي مع الموردين لتحقيق أفضل الشروط



28 ديسمبر 2026 - 01 يناير 2027
كوالالمبور
5200 € (للشخص الواحد)
Ref: #PSC4988_388492

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تقدم الدورة التدريبية: إتقان فن التفاوض الاستراتيجي مع الموردين لتحقيق أفضل الشروط، منهجية شاملة تبدأ من الأساسيات وصولاً إلى المستويات المتقدمة في فن التفاوض مع الموردين. تهدف هذه الدورة الفريدة إلى تمكين المشاركين من تحويل علاقاتهم مع الموردين من معاملات بسيطة إلى شراكات استراتيجية تعزز القيمة وتخفض التكاليف وتضمن استمرارية التوريد. يستكشف البرنامج استراتيجيات التفاوض الفعال القائمة على التحليل العميق، وفهم ديناميكيات القوة، وتطبيق تقنيات اتصال متقدمة لتحقيق أفضل الشروط في مجالات الأسعار والجودة والمواعيد وشروط الدفع وإدارة المخاطر. سيتعرف المتدربون على كيفية إعداد خطط تفاوض قوية، واستخدام البيانات لدعم موقفهم، وفهم دوافع الموردين وسلوكياتهم، وبناء علاقات طويلة الأمد مربحة للطرفين. يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة التفاعلية التي تركز على التطبيق العملي من خلال دراسات حالة واقعية وتمارين محاكاة تغطي تحديات متنوعة مثل التفاوض في ظل ندرة الموارد أو مع الموردين الدوليين أو في القطاعات الحكومية. مستوحى من رؤى خبراء مثل ستيوارت دايموند في كتابه "فن المساومة"، يزود هذا البرنامج المشاركين بالأدوات اللازمة لتعزيز مهارات التفاوض الاستراتيجي لديهم وتحقيق نتائج ملموسة تعزز مركزهم التنافسي وربحية مؤسساتهم.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مديرو المشتريات والتموين.
- مسؤولو سلسلة التوريد واللوجستيات.
- مديرو العقود والمشاريع.
- مديرو الإدارات المالية والمراقبة المالية.
- مديرو العمليات والإنتاج.
- مديرو المخازن والمستودعات.
- مديرو العلاقات مع الموردين.
- موظفو المبيعات والتسويق الذين يتفاوضون مع موردين.
- مدراء ومسؤولو المؤسسات الحكومية المتعاملين مع المشتريات.
- أصحاب الأعمال والمستثمرون.
- المستشارون في مجال المشتريات وإدارة الموردين.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع النفط والغاز والطاقة.
- قطاع البيع بالتجزئة والسلع الاستهلاكية.
- قطاع البناء والتشييد والعقارات.
- قطاع الصناعات التحويلية والإنتاج.
- قطاع النقل والخدمات اللوجستية.
- قطاع الرعاية الصحية والمستشفيات.
- قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات.
- قطاع التعليم والتدريب.
- القطاع المالي والمصرفي.
- الهيئات والوزارات الحكومية وما في حكمها.
- شركات الاستشارات والخدمات المهنية.
- المؤسسات غير الربحية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة المشتريات والتموين.
- إدارة سلسلة التوريد واللوجستيات.
- إدارة العقود والمشتريات الحكومية.
- الإدارة المالية والمراقبة المالية.
- إدارة العمليات والإنتاج.
- إدارة المخازن والمستودعات.
- إدارة المشاريع.
- إدارة المخاطر.
- إدارة الجودة.
- الإدارات القانونية.
- إدارات المبيعات والتسويق.
- إدارات التخطيط الاستراتيجي.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- فهم المبادئ الأساسية والمراحل المتقدمة لاستراتيجيات التفاوض الفعال مع الموردين.
- تحليل قوة التفاوض وتقييم الموردين بشكل منهجي قبل وأثناء المفاوضات.
- إعداد وتنفيذ خطط تفاوض استراتيجية شاملة تركز على تحقيق أفضل الشروط.
- تطبيق تقنيات متقدمة في المساومة والتسوية وحل النزاعات مع الموردين.
- استخدام البيانات والمعلومات لدعم الموقف التفاوضي وتحسين نتائج المفاوضات.
- إدارة مفاوضات معقدة تشمل الأسعار والجودة والمواعيد وشروط الدفع وإدارة المخاطر.
- بناء علاقات تعاونية طويلة الأمد مع الموردين تعتمد على مفهوم القيمة المشتركة.
- التفاوض بفعالية مع الموردين الدوليين ومراعاة الفروق الثقافية.
- التعامل بثقة واحترافية مع الموردين صعبي المراس أو في ظروف السوق الصعبة.
- تقييم نتائج التفاوض وقياس تأثيرها على التكاليف والربحية واستمرارية التوريد.

منهجية الدورة التدريبية:

تعتمد منهجية الدورة التدريبية: إتقان فن التفاوض الاستراتيجي مع الموردين لتحقيق أفضل الشروط، على مزيج متنوع من الأساليب التفاعلية والتطبيق العملي لضمان نقل المعرفة وتطوير المهارات بفعالية. يبدأ كل موضوع بعرض نظري موجز يقدم المفاهيم الأساسية لاستراتيجيات التفاوض الفعال، يليه مباشرة تطبيق عملي من خلال دراسات حالة واقعية مستمدة من قطاعات مختلفة مثل النفط والغاز والرعاية الصحية والبيع بالتجزئة. يتم تقسيم المشاركين إلى فرق عمل صغيرة لممارسة تقنيات التفاوض من خلال تمارين محاكاة مكثفة لمختلف السيناريوهات، مثل التفاوض على عقود الخدمات أو في ظل ندرة الموارد أو مع موردين دوليين. تشمل الجلسات التفاعلية تحليل فيديوهات لمفاوضات، ومناقشات جماعية مفتوحة حول التحديات التي يواجهها المشاركون في مفاوضاتهم الفعلية مع الموردين، وورش عمل لصياغة خطط تفاوض شخصية. يقدم المدربون ذوو الخبرة الواسعة في إدارة الموردين والمشتريات تغذية راجعة فورية ومفصلة لأداء كل متدرب خلال التمارين العملية، مما يمكنهم من تحسين مهارات الاستماع الفعال والتواصل غير اللفظي وتقنيات المساومة على الفور. يولي BIG BEN Training Center اهتمامًا خاصًا لربط المحتوى بتحديات القطاعات المستهدفة والمتطلبات التنظيمية للمشتريات الحكومية. يتم تخصيص وقت لتطوير استراتيجيات محددة للتعامل مع الموردين صعبي المراس ولتحسين شروط الدفع والتسليم، مع التأكيد المستمر على أخلاقيات التفاوض وبناء علاقات طويلة الأمد.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات التفاوض الاستراتيجي مع الموردين:

- مقدمة في مفاهيم استراتيجيات التفاوض الفعال وأهميتها في إدارة الموردين.
- تحليل دورة حياة إدارة الموردين ومرحلة التفاوض.
- فهم مصادر قوة التفاوض وتقييم مركزك التفاوضي مقابل المورد.
- مبادئ التفاوض القائم على المصلحة والقيمة المشتركة.
- أخلاقيات التفاوض وبناء الثقة مع الموردين.
- تحضير المعلومات والبيانات اللازمة قبل بدء التفاوض.
- تحديد الأهداف التفاوضية الواقعية (الأسعار، الجودة، الشروط، إلخ).

الوحدة الثانية: التخطيط والاستعداد للمفاوضات:

- تطوير خطة تفاوض استراتيجية شاملة.
- تحليل المورد: نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات.
- تحديد نقاط التنازل والحدود القصوى (BATNA وWATNA).
- تكوين فريق التفاوض وتحديد الأدوار والمسؤوليات.
- تحديد استراتيجيات وتكتيكات التفاوض المناسبة لكل موقف.
- إعداد غرفة المفاوضات وضبط الجو النفسي.
- دراسة الحالة: تخطيط مفاوضات مع مورد رئيسي في قطاع البناء.

الوحدة الثالثة: تنفيذ تقنيات التفاوض المتقدمة:

- تقنيات الافتتاح الفعالة وطرح العروض الأولية.
- فن الاستماع الفعال وطرح الأسئلة الاستقصائية.
- قراءة واستخدام لغة الجسد والإشارات غير اللفظية.
- تقنيات المساومة والتسوية والتغلب على الجمود.
- التعامل مع التكتيكات الصعبة والمناورات الشائعة للموردين.
- إدارة المشاعر والضغوط النفسية أثناء التفاوض.
- استخدام التوقفات والاستراحات الاستراتيجية.
- تمارين محاكاة: التفاوض على أسعار المواد الخام وجودة التوريد.

الوحدة الرابعة: التفاوض في سياقات معقدة ومتخصصة:

- التفاوض على عقود الخدمات والصيانة طويلة الأجل.
- إدارة التفاوض في ظل ندرة الموارد أو ارتفاع الأسعار.
- التفاوض مع الموردين الدوليين ومراعاة الاختلافات الثقافية.
- التفاوض في القطاعات الحكومية والالتزام باللوائح التنظيمية.
- التفاوض مع الموردين صعبي المراس أو أحادي الجانب.
- إدارة التفاوض عبر الفرق الافتراضية أو عبر البريد الإلكتروني.
- التفاوض متعدد الأطراف مع عدة موردين.
- دراسة حالة: التفاوض لضمان استمرارية التوريد في قطاع التجزئة خلال الأزمات.

الوحدة الخامسة: إغلاق الصفقة والمتابعة:

- تقنيات الإغلاق الفعالة وتثبيت الاتفاقيات.
- صياغة بنود العقد بوضوح ودقة لتجنب النزاعات.
- توثيق نتائج التفاوض والتواصل الداخلي.
- تقييم نتائج التفاوض وقياس العائد على الاستثمار.
- إدارة العلاقة بعد التفاوض وبناء شراكات استراتيجية.
- تطوير آليات لمراقبة أداء المورد والالتزام بالشروط.
- إدارة النزاعات والتعاقدات بعد التوقيع.
- تطوير خطة عمل شخصية لتطبيق مهارات التفاوض الاستراتيجي.
- ورشة عمل: صياغة بنود عقدية وإدارة علاقة مع مورد بعد التفاوض.

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 موقف تفاوضي تكون فيه القوة السوقية لمورد رئيسي تفوق قوة مشتريك بشكل كبير، ما هي الاستراتيجيات غير التقليدية التي يمكن اتباعها لتحقيق شروط مقبولة دون الإضرار بالعلاقة طويلة الأمد؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تركز الدورة التدريبية: إتقان فن التفاوض الاستراتيجي مع الموردين لتحقيق أفضل الشروط، على الجانب التطبيقي الاستراتيجي أكثر من النظري المجرد. يتميز منهجها بتغطية شاملة تبدأ من التحليل الاستراتيجي للمورد وقوة التفاوض، مرورًا بتخطيط وتنفيذ تكتيكات متقدمة في المساومة وإدارة الضغوط، وصولاً إلى التعامل مع سياقات معقدة كالندرة أو الموردين الدوليين أو الحكوميين. لا تقتصر على أدوات بسيطة، بل تغوص في بناء شراكات قائمة على القيمة المشتركة واستخدام البيانات لتعزيز الموقف التفاوضي. يعزز BIG BEN Training Center التعلم من خلال محاكاة واقعية مكثفة مستمدة من تحديات صناعية حقيقية في النفط والغاز والرعاية الصحية والبيع بالتجزئة، مع توجيه فوري من مدربين خبراء في إدارة الموردين. يقدم البرنامج رؤى عملية حول كيفية تحويل التفاوض من مجرد خفض تكاليف قصير الأجل إلى آلية استراتيجية لتحسين الربحية وضمان استمرارية التوريد وبناء علاقات طويلة الأمد تعزز الميزة التنافسية للمؤسسة، مع التركيز الدائم على الجانب الأخلاقي والمهني في جميع التفاعلات مع الموردين.