الدورة التدريبية: استراتيجيات التفاوض المتقدمة لإغلاق صفقات الأعمال الكبرى



27 - 31 ديسمبر 2026
الدوحة
5500 € (للشخص الواحد)
Ref: #SAL2619_409390

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تقدم هذه الدورة التدريبية المتخصصة في BIG BEN Training Center رؤى متعمقة واستراتيجيات عملية لا غنى عنها للمحترفين الطموحين الذين يسعون لإتقان فن إغلاق صفقات الأعمال الكبرى. في عالم الأعمال سريع التغير، لم يعد التفاوض مجرد مهارة، بل أصبح علمًا دقيقًا يتطلب فهمًا عميقًا لسيكولوجية الأطراف المعنية، وتحليلًا دقيقًا للمواقف، وقدرة فائقة على صياغة الحلول المربحة للجميع. تعتمد الدورة على أحدث النظريات الأكاديمية والخبرات العملية في مجال التفاوض التجاري، مع التركيز على بناء المهارات الأساسية والمتقدمة اللازمة لتحقيق أقصى قيمة من كل تفاوض. نتناول في هذه الدورة مفاهيم مثل التفاوض المبني على المبادئ كما وصفها البروفيسور روجر فيشر (Roger Fisher) في أعماله الرائدة، مع التركيز على كيفية تجاوز المواقف الصعبة وتحويل التحديات إلى فرص. سيتعلم المشاركون كيفية تحليل هياكل الصفقات المعقدة، وتحديد نقاط القوة والضعف، وتطوير استراتيجيات إقناع فعالة، وإدارة الاعتراضات، وصولاً إلى إبرام العقود بنجاح. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بالأدوات والتقنيات اللازمة لتحقيق الأهداف البيعية وتعزيز الإيرادات وبناء الولاء للعملاء من خلال مهارات البيع المتقدمة وإدارة دورة المبيعات بكفاءة. هي مصممة لتمكين المشاركين من تجاوز المنافسة وتحقيق صفقات مربحة على المدى الطويل، مما يضمن لهم التفوق في بيئات الأعمال شديدة التنافسية.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مديرو المبيعات والتسويق.
- مديرو الحسابات الرئيسية.
- أصحاب الأعمال والمدراء التنفيذيون.
- المستشارون التجاريون.
- المتخصصون في تطوير الأعمال.
- رواد الأعمال.
- المحامون التجاريون.
- مديرو العقود والمشتريات.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- الخدمات المالية والبنوك.
- التكنولوجيا والاتصالات.
- القطاع العقاري والإنشاءات.
- القطاع الحكومي والهيئات العامة.
- الرعاية الصحية والصناعات الدوائية.
- التصنيع والتجارة الدولية.
- الاستشارات وخدمات الأعمال.
- التعليم والتدريب.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- أقسام المبيعات.
- أقسام تطوير الأعمال.
- أقسام التسويق.
- أقسام إدارة العقود.
- أقسام المشتريات.
- أقسام العلاقات العامة.
- أقسام الإدارة العليا.
- أقسام المشاريع.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- صياغة استراتيجيات تفاوض متقدمة تتناسب مع الصفقات الكبرى.
- تحليل سيكولوجية التفاوض وفهم دوافع الأطراف الأخرى.
- بناء علاقات تجارية قوية ومستدامة تدعم إغلاق الصفقات.
- تطبيق تقنيات الإقناع الفعالة والتأثير الإيجابي على القرارات.
- إدارة الاعتراضات والتحديات الشائعة في عمليات التفاوض.
- إبرام العقود بفعالية مع حماية مصالح الأطراف.
- تطبيق مهارات البيع المتقدمة لتحقيق أهداف المبيعات.
- تحسين الأداء البيعي وزيادة الإيرادات من خلال التفاوض الفعال.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في تقديم هذه الدورة على منهجية تدريبية شاملة تجمع بين النظرية والتطبيق العملي، لضمان أقصى استفادة للمشاركين. تبدأ الدورة بشرح مفاهيم التفاوض الاستراتيجي وأهمية إغلاق الصفقات الكبرى، ثم تنتقل إلى جلسات تفاعلية مكثفة تشمل دراسات حالة واقعية مستوحاة من بيئات الأعمال المختلفة، مما يتيح للمشاركين تطبيق ما تعلموه في سياقات عملية. يتميز التدريب بالعمل الجماعي، حيث يشارك المتدربون في محاكاة لعمليات تفاوض معقدة، مما يعزز مهاراتهم في حل المشكلات التفاوضية وتطوير عروض البيع الفعالة. يتم توفير تغذية راجعة بناءة ومستمرة من المدربين الخبراء، مما يساعد كل مشارك على تحديد نقاط القوة والضعف لديه وتطويرها. تركز المنهجية أيضًا على تقنيات الإقناع، وإدارة دورة المبيعات، واستراتيجيات التسعير، مع استخدام الكلمات المفتاحية المتعلقة بزيادة الإيرادات وبناء الولاء للعملاء. يهدف هذا النهج الشامل إلى تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة لتحقيق أهدافهم البيعية وتجاوز المنافسة في سوق العمل، مع التركيز على فن البيع الاحترافي وإبرام العقود بنجاح.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس التفاوض الاستراتيجي وفن إغلاق الصفقات

- تعريف التفاوض الاستراتيجي وأهميته في الصفقات الكبرى.
- المبادئ الأساسية للتفاوض الفعال.
- أنواع التفاوض: التفاوض الربحي مقابل التفاوض التعاوني.
- فهم دورة المبيعات وإغلاق الصفقات.
- تحليل احتياجات العملاء وبناء القيمة.
- أهمية البحث والتحضير قبل التفاوض.
- تحديد الأهداف التفاوضية وأفضل بديل لاتفاق تفاوضي.

الوحدة الثانية: سيكولوجية التفاوض وتقنيات الإقناع المتقدمة

- فهم سيكولوجية العميل والجانب البشري في التفاوض.
- تقنيات الإقناع والتأثير.
- بناء الثقة والمصداقية في المفاوضات.
- قراءة لغة الجسد والإشارات غير اللفظية.
- التعامل مع العواطف والضغط في التفاوض.
- استراتيجيات التعامل مع الشخصيات الصعبة.
- بناء الولاء للعملاء من خلال التواصل الفعال.

الوحدة الثالثة: استراتيجيات التفاوض لإبرام العقود وصفقات B2B

- صياغة استراتيجيات التفاوض لصفقات B2B.
- التفاوض على الشروط والأحكام.
- إدارة المخاطر في العقود والتفاوض.
- تقنيات إبرام العقود بنجاح.
- التفاوض في بيئات متعددة الثقافات.
- تحقيق الأهداف البيعية وزيادة الإيرادات.
- حل المشكلات التفاوضية المعقدة.

الوحدة الرابعة: إدارة الاعتراضات وتجاوز التحديات

- أنواع الاعتراضات الشائعة وكيفية التعامل معها.
- استراتيجيات تحويل الاعتراضات إلى فرص.
- تقنيات الإغلاق السريع للصفقات.
- التفاوض في حالات الانسداد والمأزق.
- إدارة التوقعات والوفاء بالالتزامات.
- تجاوز المنافسة وتحقيق صفقات مربحة.
- تحسين الأداء البيعي بشكل مستمر.

الوحدة الخامسة: قيادة المبيعات وتطوير الأداء التفاوضي

- قيادة فرق المبيعات نحو التميز التفاوضي.
- تقييم الأداء التفاوضي وتطوير المهارات.
- إعداد عروض الأسعار وتقديم المنتجات بفعالية.
- بناء خطط عمل لتحقيق صفقات كبرى.
- أخلاقيات التفاوض ومسؤولية الشركات.
- التفاوض الدولي وأبعاده.
- المراجعة النهائية وتلخيص المهارات المكتسبة.

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 إغلاق صفقة تجارية كبرى، كيف يمكن للمفاوض تحقيق توازن دقيق بين تحقيق أهدافه الخاصة والحفاظ على علاقة إيجابية ومستدامة مع الطرف الآخر، خاصة عندما تبدو المصالح متباينة بشكل جوهري؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية بمنهجها الشامل والعملي الذي يركز على استراتيجيات التفاوض المتقدمة المصممة خصيصًا لإغلاق صفقات الأعمال الكبرى. نحن لا نقدم مجرد معلومات نظرية، بل نركز على الرؤى العميقة والأمثلة العملية من واقع السوق، مما يتيح للمشاركين تطبيق المهارات المكتسبة فورًا في بيئاتهم المهنية. تعتمد الدورة على أحدث الدراسات الأكاديمية في فن إغلاق الصفقات، وتقدم تحليلًا لسيكولوجية التفاوض، وتوفر تقنيات إقناع مثبتة. إضافة إلى ذلك، تركز الدورة على بناء العلاقات التجارية القوية، وكيفية إدارة الاعتراضات بفعالية، وإبرام العقود بسلاسة. يضمن هذا النهج المتميز للمشاركين تطوير قدراتهم على تحقيق الأهداف البيعية وزيادة الإيرادات، مع تعزيز مهارات البيع المتقدمة وإدارة دورة المبيعات بنجاح. إن التفاعل المستمر مع المدربين الخبراء ومحاكاة الصفقات الواقعية يجعل من هذه الدورة تجربة تعليمية فريدة تهدف إلى تحسين الأداء البيعي وتجاوز المنافسة، مما يؤهل المتدربين لإبرام صفقات مربحة بشكل مستمر.