

مهارات التفاوض في العقود والمشتريات

15 – 19 فبراير 2027

أمستردام (هولندا)

UK Traininig

PARTNER



مهارات التفاوض في العقود والمشتريات

المرجع: 131331_321538 التاريخ: 15 - 19 فبراير 2027 المكان: أمستردام (هولندا) الرسوم: GBP 5200

مقدمة

تعد مهارات التفاوض على العقود والمشتريات من العناصر الأساسية لتحقيق الربحية وتقليل المخاطر وتعزيز العلاقات مع الموردين. على عكس الاعتقاد الشائع بأن أي شخص يمكنه التفاوض أو الشراء بكفاءة، تكشف التجربة عن خسائر كبيرة نتيجة غياب استراتيجيات ومهارات واضحة.

يهدف هذا التدريب على التفاوض على العقود إلى تزويد المشاركين بأفضل استراتيجيات التفاوض على العقود، وبناء وظيفة مشتريات فعالة. من فهم عملية التفاوض على العقود إلى إتقان المهارات الشخصية، ستوفر هذه الدورة رؤى عملية تدعم النجاح الفردي والمؤسسي.

سيكتسب المشاركون القدرة على تحديد وإصلاح إخفاقات الشراء الشائعة، وإدارة مفاوضات فعالة مع أصحاب المصلحة الداخليين والخارجيين، وتقليل المخاطر التعاقدية. كما ستركز الدورة على أفضل الممارسات في التفاوض على العقود من خلال أنشطة ودراسات حالة عملية، لضمان استفادة المشاركين من مفاهيم قابلة للتطبيق لتحسين أداء أعمالهم.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- بناء وظيفة مشتريات قوية وفعالة.
- تطبيق خطوات التفاوض على العقود واستراتيجياتها المثبتة.
- تحسين التواصل داخل المنظمة وخارجها.
- تحليل وفهم نقاط القوة والضعف الشخصية في التفاوض.
- تطوير فهم شامل لاحتياجات العقود وتقليل المخاطر التعاقدية.
- التخطيط لمفاوضات ناجحة وتنفيذها عبر ثقافات متنوعة.
- اكتساب الثقة في إدارة عملية التفاوض على العقود لتحقيق أفضل النتائج.

UK Training

PARTNER



محاوِر الدورة

اليوم الأول: أين تفشل المشتريات؟ ومقدمة عن التفاوض

- التعرف على ما هو التفاوض على العقود وأهميته.
- تحديد الإخفاقات الشائعة في المشتريات الاحترافية.
- تقييم ما إذا كانت العمليات يجب أن تتم داخلياً أم يتم الاستعانة بمصادر خارجية.
- صياغة استراتيجية مشتريات متوافقة مع أهداف المنظمة.
- استكشاف أنماط التفاوض وكيفية التعامل مع حالات عدم اليقين.
- تحليل كيفية تقييم الموردين للمنظمات.

اليوم الثاني: هل أنت مفاوض جيد؟ وفهم العرض المقدم

- تقييم الذات: فهم القيم الشخصية وأسلوب التفاوض.
- تحليل الشخصية باستخدام نموذج "مايرز بريجز".
- تجنب الفخاخ العقلية في التفاوض.
- أهمية المهارات الاجتماعية في التفاوض الناجح على العقود.
- البحث في السوق ودوره في تقليل مخاطر سلسلة التوريد.
- التمييز بين السعر والتكلفة والقيمة.

اليوم الثالث: احتياجات العقود وضمان تنفيذها بنجاح

- تصميم هيكل العقد وتوضيح الشروط والأحكام.
- دمج الضمانات وخيارات الدفع.
- التعامل مع الجوانب القانونية مثل خرق العقد والتمثيل الخاطئ.
- خطوات لضمان تنفيذ العقود بشكل فعال.
- الاستعداد لتحديات التفاوض في العقود من منظور قانوني وتشغيلي.

UK Traininig

PARTNER



اليوم الرابع: إيجاد الموردين المؤثوقين والثقافة في التفاوض

- تقييم الموردين وإدارة عمليات المناقصات.
- بناء علاقات طويلة الأمد مع الموردين وإدارتها.
- معالجة أخلاقيات الشراء وتأثير الفساد على المستويين الشخصي والعالمي.
- فهم تعقيدات التفاوض على عقود التكنولوجيا.
- اعتبارات ثقافية: الاستعداد للتفاوض مع فرق ذات خلفيات متنوعة.

اليوم الخامس: ماذا يجعل التفاوض ناجحًا؟

- تطوير مهارات الاستماع والإقناع.
- صياغة أسئلة فعالة وقراءة لغة الجسد.
- التخطيط والتنفيذ للتفاوض مع مراعاة التوقيت والمكان.
- إدارة السلطة وديناميكيات القوة أثناء التفاوض.
- الاستعداد للتنازلات وإدارة تكتيكات التفاوض.
- إغلاق الصفقة: إتمام الاتفاقيات بنجاح.
- مراجعة النقاط الأساسية التي يجب تنفيذها في المنظمة.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تحسين مهارات التفاوض على العقود: تعلم كيفية الإعداد والتخطيط وتنفيذ مفاوضات فعالة لتحقيق أفضل النتائج.
- تقليل المخاطر: اكتساب المعرفة اللازمة لتجنب المخاطر التعاقدية وضمان الامتثال القانوني.
- تواصل أفضل: بناء علاقة قوية مع الموردين وأصحاب المصلحة الداخليين لتحقيق مفاوضات سلسلة.
- كفاءة عالمية: إتقان استراتيجيات التفاوض على العقود مع ثقافات وصناعات متنوعة.
- تطوير مهني: تعزيز خبرتك في إدارة العقود والتفاوض لتصبح أداة قيمة في مؤسستك.

الخاتمة

إتقان فن التفاوض على العقود لم يعد خيارًا في سوق العمل التنافسي اليوم. تقدم هذه الدورة الأدوات والثقة للتعامل مع عمليات الشراء المعقدة، وتعزيز التفاوض على العقود، وضمان نتائج إيجابية للمؤسسة.

سواء كنت مفاوضًا متمرسًا أو مبتدئًا في تدريب التفاوض على العقود، يقدم هذا البرنامج نهجًا منظمًا لبناء المهارات الضرورية لتحقيق النجاح الشخصي والمهني.

UK Traininig

اتخذ **PARTNER** التفاوض. وتقليل المخاطر، وضمان مكانتك كقائد مؤثوق في إدارة العقود واستراتيجيات

