

مهارات التفاوض في العقود والمشتريات

UK Training

PARTNER

مهارات التفاوض في العقود والشتريات

مقدمة

هذه الندوة التدريبية حول مهارات التفاوض والشراء تتحدى الاعتقاد السائد بأن أي شخص يهونه الشراء بشكل جيد، وأن الجميع يهونهم التفاوض بفعالية. لا يتفق هذا الاعتقاد مع الواقع، حيث تُصيغ المنظمات الكبيرة والصغيرة طاقتها وأرباحها بناءً على هذا الاعتقاد. يهون أن تساعد هذه الندوة التدريبية في منع منظمتك من فقدان مبالغ كبيرة من المال، لأنها تبدأ أولاً بتأسيس فهم قوي لفوائد الشراء الجيد وكيفية إنشاء وظيفة قادرة على تقدير هذه الفوائد من خلال التمييز التنظيمي.

الناس الثاني لتحقيق النجاح هو القدرة على التفاوض. ليس فقط مع السوق ولكن أيضاً مع الأقسام الداخلية مثل الهندسة، الإنتاج، المالية، ووظائف السلامة. لسوء الحظ، غالباً ما يتم تفويض مثل هذا التفاوض إلى أقل الأشخاص قدرة على تحقيق نتائج فعالة. يؤثر هذا الفشل على المنظمة بالكامل مما يؤدي إلى تقليل الأرباح وزيادة المخاطر التجارية، بالإضافة إلى زيادة التوتر الشخصي وتكاليف التشغيل.

من المتوقع أن يقارن المشاركون فهمهم لقدراتهم مع الهذائ النسبسية التي تدعمر الشراء الفعّال، وأن يأخذوا معهم مفاهيم وأفكار ستفيد كلاً من أعمالهم والشخصية.

أهداف الدورة

- بناء وظيفة شراء فعالة.
- التواصل بشكل أكثر فعالية داخل وخارج المنظمة.
- فهم نقاط قوتك وضعفك.
- فهم احتياجات العقد والقضاء على المخاطر التعاقدية.
- تخطيط وتقدير مفاوضات ناجحة والتفاوض مع الثقافات المختلفة.
- تهتج بالثقة في قدرتك على التفاوض على جميع المستويات مع جميع المنظمات.

محاور الدورة

اليوم الأول: أين فشل الشراء ومقدمة للتفاوض

- ما هو الشراء؟
- لماذا الشراء المحترف في تراجع؟
- هل مؤسستك مصابة بفيروس فشل الشراء؟
- يجب علينا الاستعانة بمصادر خارجية للعولمة.
- هل يهوننا أن نكون فعالين دون أن نكون فعالين.
- أهمية الوصول إلى العملاء الداخليين.
- استراتيجيات الشراء - أين تذهب أموالك؟
- مقدمة في التفاوض.
- أنماط التفاوض.
- عدم اليقين في التفاوض.
- كيف يقور المورد بتقييمك.

اليوم الثاني: هل أنت مفاوض جيد وتفهم العرض

- معرفة نفسك - ما تقدره، وما لا تقدره.
- من أنت؟ - تحليل Briggs Myres.

UK Training
PARTNER

- الفخاخ العقلية للتفاوض.
- أهمية المهارات الاجتماعية.
- الكفاءة أو المهارة.
- تحليل الكفاءات الشخصية.
- اختصاصات المفاوض.
- أهمية أبحاث السوق.
- مخاطر العولمة وسلسلة التوريد.
- السعر / التكلفة / القيمة.
- آليات التسعير.
- التحقق من السعر والتكلفة.
- التكلفة الإجمالية للملكية.

اليوم الثالث: احتياجات العقد وإنجاز العقد

- هيكل العقد.
- الوثائق الداعمة.
- الأحكام والشروط.
- خيارات الدفع.
- الضمان والضمانات.
- التأوين.
- الملكية.
- جعل العقد يعمل.
- الاحتياجات القانونية.
- الضغط غير المبرر الإكراه / الخطأ / التحريف.
- الإحباط / خرق العقد / التغيير / الخصوصية.
- الوكالة.
- عدم الموافقة.

اليوم الرابع: إيجاد موردين موثوقين وثقافة في التفاوض

- هل نختار المورد المناسب؟
- تقييم المورد.
- العطاءات - العهوية.
- العطاءات - هل يقدمون ما نرغب فيه؟
- علاقات الموردين طويلة الأمد - جيدة أو سيئة.
- مزايا التجارة الإلكترونية ومخاطرها.
- الأخلاق - تأثير الرشوة والفساد في الأعمال.
- الفساد - الشخصي.
- الفساد - العالمي.
- الفساد - ما الذي يهكّن عملهم؟
- الوعي الذاتي في التفاوض اعرف نفسك أولاً.
- التفاوض مع الثقافات المختلفة.
- منطقة الراحة الشخصية.

اليوم الخامس: ما الذي يجعل التفاوض الناجح

- الاستماع والإقناع.
- طرح الأسئلة الصحيحة.
- قراءة لغة الجسد.
- توقيت المفاوضات / المكان.

UK Training
PARTNER

- التعامل مع السلطة والسلطة.
- المفاوضات الهاتفية.
- أهمية التخطيط.
- التعامل مع الجانب الآخر.
- المساومة.
- تقدير التنازلات.
- التعامل مع النكتيات والتهديدات.
- إتهام الصفقة.
- النشياء الأساسية التي يجب القيام بها في كل عملية تفاوض.
- مراجعة - ما الأشياء الثلاثة التي ستأخذها معك لتناقشها في عملاءك؟

UK Training
PARTNER



Blackbird Training Clients



UK Training
PARTNER

البرامج التدريبية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلاحة
القانون وإدارة العقود
الجهارك و السلاحة
الطيران والصلاحه الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية
الهالية والمحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الحوارد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

