

مهارات التفاوض في العقود والمشتريات

UK Training

PARTNER

مهارات التفاوض في العقود والمشتريات

مقدمة

هذه الندوة التدريبية الخاصة بالتفاوض بشأن العقود ومهارات الشراء تشرح الاعتقاد السائد بأن أي شخص يمكنه الشراء جيداً ، وفي إطار هذا الاعتقاد يمكن للجميع التفاوض بفعالية. أياً من هذه المعتقدات غير صحيحة. في المنظمات الكبيرة والصغيرة يمكن تهدر طاقتها . كما يمكن أن تمنع هذه الندوة التدريبية مؤسستك من خسارة مبالغ كبيرة من المال لأنها تؤسس أولاً فهماً قوياً لفوائد عروض الشراء الجيدة وكيفية إنشاء وظيفة قادرة على تقديم تلك الفوائد من خلال التميز التنظيمي.

العنصر الأساسي الثاني لتحقيق النجاح هو القدرة على التفاوض ، ليس فقط مع السوق ولكن مع الإدارات الداخلية مثل الهندسة ، والإنتاج ، والمالية ، ووظائف السلامة. ولسوء الحظ ، غالباً ما يتم تفويض مثل هذا الأمر لأولئك الذين ليس لديهم القدرة على تحقيق نتيجة فعالة. يؤثر هذا الفشل على المنظمة بأكملها مما يؤدي إلى انخفاض الربحية وزيادة مخاطر النعاهل وزيادة الضغط الشخصي والتكاليف التشغيلية.

أهداف دورة مهارات التفاوض في العقود والمشتريات

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

محاور دورة مهارات التفاوض في العقود والمشتريات

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 يمكننا أن نكون فعالين دون أن نكون فعالين
- أهمية الوصول إلى العملاء الداخليين
- استراتيجية الشراء - أين تذهب أموالك؟
- مقدمة في التفاوض
- أنماط التفاوض
- عدم اليقين في التفاوض
- كيف يقوم المورد بتقييمك

اليوم الثاني

هل أنت مفاوض جيد وتفهم العرض

- معرفة نفسك - ما تقدره ، وما لا تقدره

UK Training
PARTNER

- من أنت؟ - تحليل Briggs Myres
- 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 للهلكية

اليوم الثالث

احتياجات العقد وإنجاح العقد

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

اليوم الرابع

إيجاد موردين موثوقين وثقافة في التفاوض

- هل نختار المورد المناسب؟
- تقييم المورد
- العطاءات - العولمة
- العطاءات - هل يقدمون ما نرغب فيه؟
- علاقات الموردين طويلة الأمد - جيدة أو سيئة
- مزايا التجارة الإلكترونية ومخاطرها
- النذلق - تأثير الرشوة والفساد في النزاع
- الفساد - الشخصي
- الفساد - العالمي
- الفساد - ما الذي يمكن عمله؟
- الوعي الذاتي في التفاوض اعرف نفسك أولاً
- التفاوض مع الثقافات المختلفة
- منطقة الراحة الشخصية

اليوم الخامس

UK Training
PARTNER



ما الذي يجعل التفاوض الناجح

- الاستماع والإقناع
- طرح الأسئلة الصحيحة
- قراءة لغة الجسد
- توقيت المفاوضات / المكان
- التعامل مع السلطة والسلطة
 - أهمية التخطيط
- التعامل مع الجانب الآخر
 - المساواة
 - تقديم التنازلات
- التعامل مع التكتيكات والتهديدات
 - إتهام الصفقة
- النشياء الأساسية التي يجب القيام بها في كل عملية تفاوض
- مراجعة - ما النشياء الثلاثة التي ستأخذها معك لتناقشها في عملك؟

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 والسلامة
القانون وإدارة العقود
الجهازك و السلامة
الطيران والاهلاحة الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية
الهالية والحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الموارد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
صقل المهارات والإدارة المرنة



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



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



training@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

