BLACKBIRD FOR TRAINING

مهارات التفاوض لصناعة البترول

September 2027 16 – 12

القاهرة (مصر)

UK Traininig

PARTNER



مهارات التفاوض لصناعة البترول

المرجع: 300158_321843 **التاريخ:** 12 – 16 September 2027 **المكان:** القاهرة (مصر) **الرسوم:** GBP 4900

مقدمة

قطاع النفط هو واحد من أكثر القطاعات تنافسية وديناميكية على مستوى العالم، حيث تتطلب المفاوضات فيه مهارات دقيقة وفهماً عميقاً للأنظمة والفرص الفريدة التي تواجه العاملين في هذا المجال. تركز دورة "مهارات التفاوض في قطاع النفط" على تزويد المشاركين بالأدوات والاستراتيجيات اللازمة للنجاح في مفاوضات العقود مثل عقود النفط والغاز، والتعامل مع تحديات مثل كيفية التعامل مع مشاكل الغاز أو كيفية التفاوض على أسعار زيت التدفئة.

هذه الدورة التدريبية مصممة بعناية لتلبية احتياجات العاملين في مجال تكرير النفط والتكنولوجيا البترولية، حيث تركز على تحقيق التوازن بين المصالح المشتركة وبناء علاقات قوية مع أصحاب المصلحة في القطاع.

أهداف الدورة

- فهم أساسيات التفاوض وتطبيقها على قطاع النفط.
- إتقان مهارات الاتصال الأساسية لإدارة مفاوضات فعالة.
- تحليل التحديات والفرص الفريدة التي تواجه مفاوضي الشركات البترولية الوطنية والشركات العالمية في تكرير النفط.
- تطبيق استراتيجيات مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات قطاع النفط.
- تعزيز القدرة على إبرام اتفاقيات مربحة للطرفين وبناء علاقات دائمة مع أصحاب المصلحة.
- تطوير أدوات تفاوض شاملة لإدارة عقود النفط والغاز بشكل مستدام.



محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات التفاوض في قطاع النفط

- مقدمة لمبادئ التفاوض ودورها في قطاع النفط.
- استكشاف نماذج التفاوض المناسبة لقطاع النفط والغاز.
- تحسين مهارات الاتصال لتحقيق نتائج إيجابية.
- دراسات حالة: التحديات الشائعة في مفاوضات عقود النفط والغاز.

اليوم الثاني: فهم ديناميكيات الصناعة

- نظرة عامة على الأسواق البترولية الوطنية والعالمية.
- تحديد أصحاب المصلحة الرئيسيين واهتماماتهم.
- الجوانب القانونية والتنظيمية للمفاوضات في قطاع النفط.
- معالجة القضايا البيئية أثناء مناقشات تكرير النفط.
- تمارين جماعية لتحليل سيناريوهات مفاوضات الصناعة.

اليوم الثالث: استراتيجيات وتقنيات التفاوض

- أنماط التفاوض المختلفة وكيفية تطبيقها في تكنولوجيا البترول.
- بناء الثقة وتعزيز العلاقات مع أصحاب المصلحة.
- خلق قيمة وإيجاد حلول مبتكرة في المفاوضات.
- تقنيات التعامل مع المواقف الصعبة أو الضغط العالي.
- تمارين تمثيلية: تطبيق استراتيجيات التفاوض في سياقات النفط.

اليوم الرابع: موضوعات متقدمة في مفاوضات النفط

- استراتيجيات الشراكات والاندماجات في قطاع النفط.
- معالجة تحديات المفاوضات الدولية وعبر الحدود.
- التفاوض في ظل الأسواق المتقلبة.
- إدارة النزاعات والخلافات في العقود البترولية.
- دراسات حالة: أمثلة عملية من مفاوضات ناجحة.



اليوم الخامس: أفضل الممارسات وتطوير المهارات

- الجوانب الأخلاقية والمسؤولية المؤسسية في المفاوضات البترولية.
- تطوير أدوات تفاوض مخصصة لإدارة عقود النفط والغاز.
- تمارين محاكاة لتحسين الأداء في مفاوضات مثل كيفية التفاوض على أسعار زيت التدفئة.
- التغذية الراجعة وخطط تطوير المهارات الفردية.
- ملخص الدورة والختام.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- معرفة متعمقة: اكتساب فهم شامل لديناميكيات السوق والعقود في قطاع النفط.
- مهارات عملية: تطوير تقنيات لمواجهة تحديات مثل كيفية التعامل مع مشاكل الغاز بفعالية.
- رؤى صناعية: التعرف على استراتيجيات التفاوض الناجحة في الأسواق العالمية والمحلية.
- علاقات مهنية: بناء شبكة قوية من المهنيين في قطاع النفط.
- ثقة متزايدة: تطوير القدرة على إدارة مفاوضات معقدة بسهولة.

الخاتمة

تمثل المفاوضات العنصر الحاسم للنجاح في قطاع النفط. من خلال هذه الدورة، ستكتسب المعرفة والمهارات اللازمة لإدارة المفاوضات بفعالية، وتحقيق النجاح في التحديات المرتبطة بـعقود النفط والغاز، وبناء علاقات مستدامة في هذا القطاع المتغير.

ابدأ الآن رحلتك لتصبح خبيرا في المفاوضات البترولية. سجل الآن وانطلق نحو التميز المهني!

