



دورة مهارات التفاوض في العقود والمشتريات

إتقان استراتيجيات التفاوض لضمان النجاح في بيئات الأعمال المحلية والدولية.

الريتز كارلتون الدوحة

2026-12-24

\$ 3950

الفندق :

تاريخ النهاية :

السعر :

الدوحة

2026-12-20

Week 1

المدينة :

تاريخ البداية :

الفترة :

فكرة الدورة التدريبية

هذه الدورة التدريبية حول مهارات التفاوض والشراء تتحدى الاعتقاد السائد بأن أي شخص يمكنه الشراء بشكل جيد، وأن الجميع يمكنهم التفاوض بفعالية. لا يتفق هذا الاعتقاد مع الواقع، حيث تضع المنظمات الكبيرة والصغيرة طاقتها وأرباحها بناءً على هذا الاعتقاد. يمكن أن تساعد هذه الدورة التدريبية في منع منظماتك من فقدان مبالغ كبيرة من المال، لأنها تبدأ أولاً بتأسيس فهم قوي لفوائد الشراء الجيد وكيفية إنشاء وظيفة قادرة على تقديم هذه الفوائد من خلال التميز التنظيمي. الأساس 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 المبادئ الأساسية التي تدعم الشراء الفعال، وأن يأخذوا معهم مفاهيم وأفكار ستفيد كلاً من أعمالهم والشخصية.

أهداف الدورة التدريبية

سيتمكن المشاركون في نهاية هذه الدورة التدريبية من:

- 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.
- تمتع بالثقة في قدرتك على التفاوض على جميع المستويات مع جميع المنظمات.

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- موظفي إدارة العقود والمشتريات.
- مديري المشاريع.
- المستشارين القانونيين.
- العاملين في الإدارة المالية.
- المشتغلين في مجال المشتريات.

منهجية الدورة

تبدأ الدورة بتقديم نظرة شاملة على فشل الشراء وأهمية الشراء المحترف، مع مقدمة لأنماط التفاوض والتقييم الداخلي للمؤسسة لضمان الفاعلية وتحقيق أفضل النتائج المالية والاستراتيجية. تستعرض الدورة معرفة الذات في التفاوض، تحليل الكفاءات الشخصية، أهمية المهارات الاجتماعية، فهم السوق وأسعار المنتجات، وتطبيق أدوات تقييم التكلفة والقيمة لتحقيق أفضل صفقات الشراء. تركز الدورة على احتياجات العقود، إعداد الهيكل القانوني للاتفاقيات، توثيق الأحكام والشروط، تحديد خيارات الدفع، الضمان والتأمين، والملكية لضمان الالتزام القانوني والعملي بالعقود. تتعلم الدورة كيفية إيجاد الموردين الموثوقين، تقييم العروض، إدارة علاقات طويلة الأمد، التعامل مع التجارة الإلكترونية، والأخلاقيات المهنية ومكافحة الفساد، إضافة إلى التفاوض عبر الثقافات المختلفة وفهم منطقة الراحة الشخصية لكل طرف. تختتم الدورة بتطوير مهارات التفاوض الناجح من خلال الاستماع والإقناع، طرح الأسئلة الصحيحة، قراءة لغة الجسد، التخطيط للمفاوضات، التعامل مع السلطة، المساومة، وإدارة المفاوضات الهاتفية لتحقيق أفضل النتائج العملية.

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 للعملية.
- 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.

- من أنت؟ - تحليل Myres Briggs.
- 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 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.
- الإحباط / خرق العقد / التغيير / الخصوصية.
- الوكالة.
- عدم الموافقة.

اليوم الرابع: إيجاد موردين موثوقين وثقافة في التفاوض

- هل نختار المورد المناسب؟
- تقييم المورد.
- العطاءات - العملية.
- 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 يمكن عمله؟
- 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.
- التعامل مع السلطة والسلطة.
- المفاوضات الهاتفية.
- أهمية التخطيط.
- التعامل مع الجانب الآخر.
- المساومة.

الشهادات المُعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريبي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هاي بوينت رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع. تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.