



دورة مهارات التفاوض في العقود والمشتريات

إتقان استراتيجيات التفاوض لضمان النجاح في بيئة الأعمال المحلية والدولية.

فندق فور سيزونز الرياض في مركز المملكة	الفندق :	الرياض	المدينة :
2026-01-15	تاريخ النهاية :	2026-01-11	تاريخ البداية :
\$ 3950	السعر :	Week 1	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 تضيق المنظمات الكبيرة والصغيرة طاقتها وأرباحها بناءً على هذا الاعتقاد. يمكن أن تساعد هذه الدورة التدريبية في منع منظمتك 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 وتکاليف التشغيل. من المتوقع أن يقارن المشاركون فهمهم لقدراتهم مع المبادئ الأساسية التي تدعم الشراء الفعال، وأن يأخذوا معهم مفاهيم وأفكار ستفيذ كلًّا من أعمالهم الشخصية.

أهداف الدورة التدريبية

سيتمكن المشاركون في نهاية هذه الدورة التدريبية من:

- بناء وظيفة شراء فعالة.
- التواصل بشكل أكثر فعالية داخل وخارج المنظمة.
- فهم نقاط قوتكم وضعفكم.
- فهم احتياجات العقد والقضاء على المخاطر التعاقدية.
- تحطيط وتقديم مفاوضات ناجحة والتفاوض مع الثقافات المختلفة.
- تتمتع بالثقة في قدرتك على التفاوض على جميع المستويات مع جميع المنظمات.

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- موظفي إدارة العقود والمشتريات.
- مديرى المشاريع.
- المستشارين القانونيين.
- العاملين في الإدارة المالية.
- المشغلين في مجال المشتريات

+971 50 360 6133

UAE - Dubai

info@highpointtc.com

www.Highpointtc.com

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 المؤثرين، 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 تكون 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 تقدّره، وما لا تقدّره.



HIGH POINT CENTER

- من أنت؟ - تحليل Myres Briggs.
- الفخاخ العقلية للتفاوض.
- أهمية المهارات الاجتماعية.
- الكفاءة أو المهارة.
- تحليل الكفاءات الشخصية.
- اختصاصات المفاوض.
- أهمية أصحاب السوق.
- مخاطر العولمة وسلسلة التوريد.
- السعر / التكافأة / 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 والضمادات.
- التأمين.
- الملكية.
- جعل العقد ي العمل.
- 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؟

+971 50 360 6133

UAE - Dubai

info@highpointtc.com

www.Highpointtc.com





HIGH POINT CENTER

- 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 أولًا.
- 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 التدريسي بنجاح، سيتم منح المشاركي شهادة هي بواينت رسميًا، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع.
تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.