

## مخطط البرنامج

### التفاوض الفعال (DGB01)

تعلم المهارات الأساسية التي يحتاج إليها المفاوض المتمكن والكفاء

هل تناسبني هذه الدورة؟

تهدف هذه الدورة التي تمتد على مدى يومين إلى توضيح المراحل الرئيسية في عملية التفاوض والتكتيكات المرتبطة بإقناع موظفي المبيعات والتأثير عليهم للتوصل إلى إبرام صفقات رابحة. سيتسنى للمشاركين في الدورة التمرس في كيفية استخدام قائمة ونموذج عناصر التفاوض لتخطيط وإدارة منهجية التفاوض التي يختارونها، وستتاح لهم فرصة لممارسة مهارات التفاوض في بيئة آمنة.

### ما هي المعلومات التي سأكتسبها؟

بنهاية هذه الدورة، ستكون قد اكتسبت القدرات التالية:

- فهم نماذج وعمليات التفاوض الرئيسية
- تخطيط وإدارة التفاوض مع المورد
- استخدام مهارات الإقناع المناسبة لتحقيق النتيجة المثلى
- تحديد العناصر المتغيرة الرئيسية في العقد والتفاوض عليها
- التعرف على أهمية السمات والسلوكيات الشخصية أثناء التفاوض

### ما هي النقاط الرئيسية التي تشملها الدورة التدريبية هذه؟

- تحليل المراحل المختلفة للتفاوض
- عملية التفاوض
- طرق الإقناع وتكتيكات التفاوض
- السلوكيات الفعالة في التفاوض
- تبادل الأدوار في عملية التفاوض

## مخطط البرنامج

### التفاوض الفعال (DGB01)

#### اليوم الأول

الوقت: البند:

08:45 التسجيل وتناول المرطبات

09:00 بداية الدورة

#### المقدمة

#### الجلسة الأولى:

- المشتريات الاستراتيجية مقابل المشتريات التكتيكية
- موضعة التوريد
- تحديد أفضليات الموردين

#### الجلسة الثانية

- مراحل التفاوض
- تمرين تبادل الأدوار في عملية التفاوض

#### الجلسة الثالثة

- أهمية الأحكام والشروط
- استخدام السلطة في المفاوضات

مراجعة مجريات اليوم الأول

17:00 ختام اليوم الأول

اليوم الثاني

البند:

الوقت:

التسجيل وتناول المرطبات

08:45

اليوم الثاني

09:00

#### الجلسة الرابعة

- وسائل الإقناع (مع تمرين تبادل الأدوار)
- الحزم
- استبيان أساليب التفاوض

#### الجلسة الرابعة

- لغة الجسد وأساليب التواصل
- مهارات الاستجواب والاستماع
- التكييف
- تمرين تبادل الأدوار في عملية التفاوض

#### الجلسة السادسة

- فهم نظام التسعير لدى الموردين

#### الجلسة السابعة

- الموارد المطلوبة للتفاوض

#### الجلسة الثامنة

- تكتيكات التفاوض
- المفاوضات عبر الهاتف / البريد الإلكتروني

#### الجلسة التاسعة

- الذكاء العاطفي
- سمات المفاوض الماهر
- إدارة النزاعات في المفاوضات

#### الجلسة العاشرة

- التعلم التأملي
- المفاوضات الدولية

ختام الدورة

17:00

---

تم تحديد فترتي استراحة في منتصف الصباح وبعد الظهر، واستراحة غداء لمدة ساعة في تمام الـ 12:30 ظهراً.