



ادارة المشاريع و العقود

استراتيجيات التفاوض في العقود

Course Introduction

مهمتنا هي تمكين المهنيين من خلال المهارات والمعرفة، Boost Consulting and Training في الحديثة. نحن نتطلع إلى مستقبل حيث تزدهر الأفراد والمنظمات من خلال التعلم المستمر والتطوير هذه الدورة تتماشى مع التزامنا بتقديم برامج تدريبية عالية الجودة ومؤثرة مصممة خصيصًا للمهنيين في الإمارات العربية المتحدة وعلى مستوى العالم.

استراتيجيات التفاوض في العقود™

استراتيجيات التفاوض في العقود™ مصممة لتمكين المشاركين بالأدوات والتقنيات اللازمة للتفوق في سيناريوهات التفاوض المتعلقة بالعقود. في بيئة الأعمال التنافسية اليوم، إتقان مهارات التفاوض أمر حاسم لتحقيق نتائج مربحة للطرفين وبناء علاقات طويلة الأمد. تعالج هذه الدورة التحديات الفريدة التي يواجهها المهنيون في مجال التعاقدات والإدارة القانونية، مما يضمن أن المشاركين يمكنهم تطبيق ما تعلموه عبر مختلف الصناعات.

تغطي هذه الدورة مفاهيم رئيسية مثل استراتيجيات التفاوض، تقنيات الاتصال، حل النزاعات وتكتيكات التفاوض الفعالة. سيستكشف المشاركون تطبيقات عملية لهذه المهارات من خلال دراسات الحالة، التمارين العملية، وورش العمل التفاعلية. بحلول نهاية البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على التعامل بثقة مع التفاوض في سياقات مختلفة، من إبرام العقود إلى حل النزاعات في مكان العمل.

%بنسبة 30 من المحتوى نظري و70، على التعلم العملي تؤكد منهجيتنا التدريبية
يتضمن كل يوم تمارين عملية، مناقشات جماعية، وأمثلة من العالم الحقيقي لتعزيز التعلم. عملي
كما سيشارك المشاركون في ورشة عمل نهائية لعرض مهاراتهم والحصول على ملاحظات شخصية.

من خلال الاستثمار في هذا البرنامج، يمكن للأفراد والمنظمات تحقيق تحسينات قابلة للقياس في الأداء والإنتاجية والنمو الشامل. سواء كنت محترفًا في إدارة العقود أو مديرًا تنفيذيًا، ستزودك هذه الدورة برؤى قابلة للتطبيق لتعزيز خبرتك في التفاوض وتحقيق النجاح.

Target Audience

- مدراء تطوير الأعمال والتنفيذيين في المبيعات الذين يسعون لإبرام الصفقات بفعالية.
- أخصائيي المشتريات وإدارة سلسلة التوريد الذين يهدفون إلى تأمين شروط مواتية مع الموردين.
- مدراء المشاريع الذين يتفاوضون بشأن الجداول الزمنية والميزانيات والتسليمات مع أصحاب المصلحة.
- المهنيين في الموارد البشرية الذين يتعاملون مع مفاوضات الرواتب أو حل النزاعات داخل الفرق.
- رواد الأعمال وأصحاب الأعمال الذين يسعون لتحسين مهارات التفاوض لأغراض النمو.

Learning Objectives

- إتقان الأساسيات الخاصة باستراتيجيات التفاوض والتكتيكات لتحقيق نتائج مربحة للطرفين في سيناريوهات الأعمال.
- تطوير مهارات الاتصال الفعالة والإقناع لبناء الثقة وإقامة علاقات أثناء التفاوض.
- تعلم طرق حل النزاعات للتعامل مع المواقف الصعبة والاختلافات بشكل احترافي.
- تطبيق تكتيكات التفاوض العملية لتعظيم القيمة وتقليل التنازلات في الصفقات.
- تعزيز قدرات اتخاذ القرار من خلال تحليل دراسات الحالة وأمثلة التفاوض الواقعية.

Course Outline

• DAY 01

أساسيات التفاوض

- مقدمة لمبادئ التفاوض وأهميتها في الأعمال.
- فهم الأنماط المختلفة للتفاوض (تنافسي مقابل تعاوني).
- العناصر الرئيسية للتفاوض الناجح: التحضير، الاتصال، والإغلاق.

- دور الذكاء العاطفي في بناء الثقة.
- دراسة حالة: تحليل سيناريو تفاوض حقيقي.

• Day 02

الاستراتيجيات والتكتيكات

- تطوير استراتيجية تفاوض: الأهداف، الأولويات، والبدائل.
- تقنيات الاستجواب والاستماع الفعال.
- التعامل مع الاعتراضات والتغلب على المقاومة.
- تكتيكات التفاوض: متى يتم التنازل ومتى يتم التمسك.
- تمرين عملي: محاكاة دور التفاوض.

المهارات المتقدمة والتطبيقات

- أساليب حل النزاعات في المفاوضات ذات المخاطر العالية.
- اعتبارات التفاوض بين الثقافات للصفقات العالمية.
- التفاوض ضمن فرق: مواءمة الأهداف وإدارة الديناميكيات.
- استراتيجيات الإغلاق: تأمين الاتفاقيات وضمان المتابعة.
- ورشة عمل: يقدم المشاركون خطط التفاوض الخاصة بهم ويحصلون على ملاحظات.

• Day 03

التطبيقات الواقعية

- التفاوض بشأن العقود والاتفاقيات القانونية.
- إدارة العلاقات مع الموردين والبائعين.
- التفاوض بشأن الرواتب والفوائد الموظفين.
- حل النزاعات في مكان العمل من خلال الوساطة.
- دراسة حالة: دروس من مفاوضات ناجحة في السوق الإماراتية.

الإتقان وورشة العمل النهائية

- تكتيكات التفاوض المتقدمة للمواقف المعقدة.
- بناء شراكات طويلة الأمد من خلال الثقة والشفافية.
- قياس نجاح التفاوض: مؤشرات الأداء الرئيسية والمقاييس.
- ورشة عمل نهائية: يحاكي المشاركون عملية تفاوض كاملة.
- تقديم الملاحظات وحفل تسليم الشهادات.

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
April 21, 2025	April 23, 2025	3 days	3950.00 \$	England - London
May 5, 2025	May 7, 2025	3 days	3250.00 \$	UAE - Dubai
Sept. 1, 2025	Sept. 3, 2025	3 days	3950.00 \$	Austria - Vienna
Dec. 1, 2025	Dec. 3, 2025	3 days	3250.00 \$	UAE - Dubai