

مهارات التفاوض على العقود والشراء

مانشستر - المملكة المتحدة

16 - Mar 2026 - 20 - Mar 2026

\$6,000

GENTEX[®]
TRAINING CENTER



المقدمة:

تُعد مهارات التفاوض على العقود والشراء من العناصر الأساسية في بيئة الأعمال التنافسية الحالية. يجب على المتخصصين في المشتريات وسلسلة التوريد وإدارة العقود أن يمتلكوا المهارات اللازمة لتحقيق نتائج تفاوضية فعالة وبناء علاقات طويلة الأمد مع الموردين. تم تصميم هذه الدورة من قبل مركز جنتكس للتدريب لتزويد المشاركين بالمعرفة العميقة والاستراتيجيات العملية لتعزيز قدراتهم التفاوضية وتحسين قرارات الشراء.

سيكتسب المشاركون فهماً شاملاً لكيفية التحضير للتفاوض، وتحليل ديناميكيات الموردين، وإدارة مخاطر الشراء، وإنشاء عقود تعود بقيمة فعلية. كما تشمل الدورة تمارين تطبيقية وأمثلة واقعية تساعد المشاركين على تطوير مهاراتهم في بيئة عملية.

أهداف دورة مهارات التفاوض على العقود والشراء:

- فهم المبادئ الأساسية للتفاوض الفعّال في العقود والمشتريات.
- تطوير استراتيجيات تحقق نتائج أفضل في الأسعار والجودة والتسليم.
- تعزيز مهارات الاتصال والإقناع أثناء التفاوض.
- تحديد وإدارة مخاطر الموردين من خلال الشراء الاستراتيجي.
- تقييم أداء الموردين وإدارة العقود بفعالية.
- تطبيق نماذج التفاوض في مواقف عملية حقيقية.
- ضمان الامتثال للسياسات والإجراءات الأخلاقية للمشتريات.
- بناء علاقات تعاونية ومستدامة مع الموردين.



منهجية الدورة:

تعتمد الدورة على المحاضرات التفاعلية، والمناقشات الجماعية، وتحليل الحالات الواقعية، والتطبيق العملي من خلال تمارين لعب الأدوار.

الفئات المستهدفة:

- موظفو المشتريات
- مسؤولو العقود
- مدراء سلسلة التوريد
- مدراء المشاريع
- المسؤولون الماليون والتجاربيون المعنيون بالمشتريات
- المحترفون المشاركون في مفاوضات الموردين

محتوى دورة مهارات التفاوض على العقود والشراء:

اليوم الأول: مقدمة في التفاوض على العقود ومبادئ
المشتريات

- مقدمة في إدارة المشتريات والعقود



- أهمية التفاوض في اتخاذ قرارات الشراء
- دورة المشتريات والمراحل الأساسية
- الشراء الاستراتيجي واختيار الموردين
- التحديات الشائعة في المشتريات وكيفية التعامل معها

اليوم الثاني: التحضير للتفاوض الناجح

- تحديد الأهداف التفاوضية بوضوح
- تحليل الموردين وفهم دوافعهم
- بناء استراتيجيات وتكتيكات التفاوض
- ديناميكيات القوة في التفاوض
- وضع خطة تفاوض شاملة

اليوم الثالث: تنفيذ التفاوض الفعّال

- تقنيات الاتصال ولغة الجسد
- مهارات الاستماع وطرح الأسئلة والإقناع
- أساليب المساومة وإدارة التنازلات
- التعامل مع الاعتراضات وحل النزاعات
- تعاريف لعب أدوار ومحاكاة جلسات تفاوضية



اليوم الرابع: إعداد العقود وإدارة المخاطر

- العناصر الرئيسية في العقود والجوانب القانونية
- الشروط والأحكام: ما يجب تضمينه ولماذا
- التعرف على مخاطر المشتريات وإدارتها
- تسوية النزاعات وتنفيذ العقود
- مراجعة العقود وتحليل حالات واقعية

اليوم الخامس: إدارة الموردين وتقييم الأداء

- إدارة علاقات الموردين طويلة الأجل
- مراقبة الأداء باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية
- مراجعة العقود لضمان الامتثال والتحسين
- الممارسات الأخلاقية في الشراء
- دراسة حالة نهائية وعرض جماعي

الخاتمة:

LEARN BOLD. LEAD BEYOND

GENTEX Training Center LLC | Orlando - FL, USA
Info@gentextraining.com



عند إتمام دورة مهارات التفاوض على العقود والشراء بنجاح مع مركز جنتكس للتدريب، سيكتسب المشاركون المعرفة العملية والرؤى الاستراتيجية التي تعزز كفاءتهم في التفاوض وتحسين نتائج المشتريات. هذه المهارات تساهم في رفع كفاءة المؤسسة، وتقليل المخاطر، وبناء علاقات ناجحة مع الموردين على المدى الطويل.

GENTEX[®]

TRAINING CENTER