

مهارات التفاوض على العقود

والشراء

نairobi - كينيا

09 - Mar 2026 - 13 - Mar 2026

\$4,500



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 العميقية والاستراتيجيات العملية لتعزيز قدراتهم التفاوضية وتحسين قرارات الشراء.

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

أهداف دورة مهارات التفاوض على العقود والشراء:

- فهم المبادئ الأساسية للتفاوض الفعال في العقود والمشتريات.
- تطوير استراتيجيات تحقق نتائج أفضل في الأسعار والجودة والتسلیم.
- 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 حقيقة.
- ضمان الامتثال للسياسات والإجراءات الأخلاقية للمشتريات.
- بناء علاقات تعاونية ومستدامة مع الموردين.

LEARN BOLD. LEAD BEYOND

GENTEX Training Center LLC | Orlando - FL, USA

Info@gentextraining.com



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 والتجاريون 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

GENTEX®
TRAINING CENTER

LEARN BOLD. LEAD BEYOND

GENTEX Training Center LLC | Orlando - FL, USA

Info@gentextraining.com



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

اليوم الثاني: التحضير للتفاوض الناجح

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

اليوم الثالث: تنفيذ التفاوض الفعال

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



LEARN BOLD. LEAD BEYOND

GENTEX Training Center LLC | Orlando - FL, USA

Info@gentextraining.com



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 وتقدير 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

GENTEX®
TRAINING CENTER

LEARN BOLD. LEAD BEYOND

GENTEX Training Center LLC | Orlando - FL, USA

Info@gentextraining.com



عند إلتمام 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.

