مهارات التفاوض لمتخصصي المشتريات

28 Sep - 02 Oct 2026

فيينا

مهارات التفاوض لمتخصصي المشتريات

المرجع: 1503_3862 التاريخ: 28 Sep - 02 Oct 2026 الموقع: فيينا الرسوم: GBP 5700

مهارات التفاوض لمتخصصي المشتريات دورة تطبيقية مدتها خمسة أيام يقدمها مركز مارس للتدريب عبر شبكته الدولية في لندن ودبي وبرشلونة وإسطنبول وعمّان وهي مصممة لكبار المشترين ومديري الفئات وقادة المشتريات الذين يتفاوضون على اتفاقيات تجارية مرتفعة القيمة.

يتوقف معظم التدريب على التفاوض في المشتريات عند أساليب المساومة التوزيعية: اقتسام الفارق، والتثبيت المرتفع، والانسحاب. أما التفاوض الحقيقي في المشتريات فأكثر تعقيداً: صفقات متعددة القضايا والأطراف وممتدة لسنوات، تكون فيها قدرة المورد وتوزيع المخاطر والتكلفة الإجمالية والعلاقة بعد التوقيع بأهمية السعر المعلن نفسها. ويحتاج كبار متخصصي المشتريات إلى انضباط تفاوضي يصمد أمام فرق مبيعات مدربة وجيدة التجهيز.

على مدى خمسة أيام مركّزة، ستنتقل من التحضير التحليلي الذي يكسب المفاوضات قبل بدئها إلى السلوكيات الحية التي تُبرم الصفقات القوية. ويجمع الأسبوع بين أطر منهجية ومحاكاة تفاوضية مكثفة وتغذية راجعة شخصية إذ ستتفاوض كل يوم. وتخرج بدليل تفاوض شخصي مُعاير على ملف فئاتك ونظرائك التجاريين.

ما الذي ستتعلمه

بنهاية هذا البرنامج ستكون قادراً على:

- تشخيص سياق التفاوض واختيار الاستراتيجية المناسبة.
- إجراء تحضير تفاوضي دقيق يشمل تحليل البديل الأفضل ومنطقة الاتفاق الممكن.
- تطبيق الأساليب التكاملية والتوزيعية حسب ما يقتضيه كل موقف.
- إدارة المفاوضات متعددة القضايا والأطراف والمفاوضات الجماعية.
- قراءة تكتيكات الموردين وأساليب الضغط والرد عليها.
- إجراء مفاوضات قائمة على التكلفة أو القيمة أو العلاقة.
- التفاوض على الشروط غير السعرية بما فيها توزيع المخاطر والملكية الفكرية والإنهاء.
- إدارة ديناميكيات التفاوض عبر الثقافات وعلى المستوى الدولي.
- قيادة فريق تفاوضي عبر دورة الصفقة الكاملة.
- بناء دليل تفاوض شخصي.

كيف ستستفيد

ستخرج بتحسن ملموس في الثقة والقدرة التفاوضية، وبدليل شخصي لأصعب صفقاتك، وبشهادة إتمام من مارس.

وستكسب مؤسستك مفاوضاً يحقق نتائج تجارية أقوى دون الإضرار بالعلاقات مع الموردين، وقادراً على قيادة فرق التفاوض في أكثر الاتفاقيات تعقيداً.

لمن هذا البرنامج

صُمِّم هذا البرنامج لمتخصصي المشتريات، ومنهم:

- كبار المشترين والمشترون الرئيسيون
- مديرو الفئات وكبار مديري الفئات
- مديرو المشتريات ورؤساء المشتريات
- مديرو التوريد المسؤولون عن الفئات مرتفعة القيمة
- مديرو العقود الذين يقودون المفاوضات التجارية
- مديرو سلاسل الإمداد ذوو المسؤولية عن التوريد
- المديرون التجاريون في المشاريع الرأسمالية
- مسؤولو المشتريات في القطاع العام

الحد الأدنى للمستوى الوظيفي هو مشترٍ خبير أو مدير فئة فما فوق.