

مهارات التفاوض لمتخصصي المشتريات

26 - 30 Oct 2026

مدريد





مهارات التفاوض لمتخصصي المشتريات

المرجع: 1503_3865 التاريخ: 26 - 30 Oct 2026 الموقع: مدريد 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 المشتريين 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 والاطراف 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، ستنقل من التحضير التحليلي الذي يكسب المفاوضات قبل بدنها إلى السلوكيات الحية التي تُبرم الصفقات القوية. ويجمع الأسبوع بين أطر منهجية ومحاكاة تفاوضية مكثفة وتغذية راجعة شخصية في إذ ستتفاوض كل يوم. وتخرج بدليل تفاوض شخصي معاً على ملف فئاتك ونظراتك التجارية.

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 والاطراف والمفاوضات الجماعية.
- قراءة تكتيكات الموردين وأساليب الضغط والرد عليها.
- إجراء مفاوضات قائمة على التكلفة أو القيمة أو العلاقة.
- التفاوض على الشروط غير السعرية بها فيها توزيع المخاطر والهيكلة الفكرية والإنهاء.
- إدارة ديناميكيات التفاوض عبر الثقافات وعلى المستوى الدولي.
- قيادة فريق تفاوضي عبر دورة الصفقة الكاملة.
- بناء دليل تفاوض شخصي.

كيف ستستفيد

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

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



لن هذا البرنامج

صُهم هذا البرنامج لمتخصصي المشتريات، ومنهم:

- كبار المشتريين والمشتريون الرئيسيون
- مديرو الفئات وكبار مديري الفئات
- مديرو المشتريات ورؤساء المشتريات
- مديرو التوريد المسؤولين عن الفئات مرتفعة القيمة
- مديرو العقود الذين يقدون المفاوضات التجارية
- مديرو سلاسل الإمداد ذوو المسؤولية عن التوريد
- المديرون التجاريون في المشاريع الرأسمالية
- مسؤولو المشتريات في القطاع العام

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