مهارات التفاوض لمحترفي المبيعات

21 - 25 Dec 2026

كوالالمبور

مهارات التفاوض لمحترفي المبيعات

المرجع: 1612_4951 التاريخ: 21 - 25 Dec 2026 الموقع: كوالالمبور الرسوم: GBP 5200

مهارات التفاوض لمحترفي المبيعات دورة تنفيذية مدتها خمسة أيام يقدّمها مركز مارس للتدريب في لندن وجنيف وفيينا ودبي والدوحة وهي مصمّمة لكبار البائعين ومديري الحسابات والقادة التجاريين الذين يتفاوضون على صفقات عالية القيمة وطويلة الدورة مع نظراء محترفين.

تخصص معظم برامج تدريب المبيعات يوماً واحداً للتفاوض وتعدّه كافياً. أما في الواقع فالتفاوض التجاري الرفيع تخصص قائم بذاته يختلف عن البيع، ويختلف عن المشتريات، ويعتمد اعتماداً عميقاً على التحضير والبنية والانضباط في عدم التفريط بالقيمة. فالمشترون المحترفون اليوم مفاوضون مدرّبون، ويحتاج البائعون الذين يواجهونهم إلى منهج لا يقل عنهم إحكاماً.

على مدى خمسة أيام مركّزة، ستتناول تخصص التفاوض البيعي الرفيع: التحضير، وصياغة القيمة، والمواقف الافتتاحية، واستراتيجية التنازلات، والتعامل مع تكتيكات المشتريات، والتفاوض متعدد الأطراف، والسلوكيات القيادية التي تصمد تحت الضغط. ويستند البرنامج إلى دراسات حالة إقليمية وتدريب تفاوضي مكثّف مبني على صفقاتك الحقيقية.

ماذا ستتعلّم

بحلول نهاية هذا البرنامج ستكون قادراً على:

- التحضير للتفاوض وفق إطار تجاري منظّم.
- تحديد مواقف افتتاحية موثوقة ونتائج مستهدفة.
- قياس قيمة العميل للدفاع عن السعر تجارياً.
- تطبيق استراتيجية تنازلات منضبطة تحمي هامش الربح.
- التعرّف على تكتيكات المشتريات الشائعة والتصدي لها.
- قيادة مفاوضات متعددة القضايا والأطراف بفعالية.
- قراءة ديناميكيات التفاوض وتغيير النهج في الوقت الحقيقي.
- إدارة الانفعال والضغط والوقت داخل جلسة التفاوض.
- إبرام الصفقات بشروط تحمي العلاقة طويلة الأمد.
- توجيه فريق المبيعات نحو سلوك تفاوضي منضبط.

كيف ستستفيد

ستغادر بدليل عمل متكامل للمفاوض الرفيع يشمل التحضير والبنية وانضباط التنازلات وتكتيكات التصدي، إضافة إلى شهادة إتمام من مارس.

وستكسب مؤسستك محترفاً تجارياً قادراً على تثبيت السعر، وحماية الهامش، وإبرام الصفقات بشروط تستطيع الشركة الاستمرار بها.

لمن هذا البرنامج

صُمِّم هذا البرنامج لكبار المحترفين التجاريين ومحترفي المبيعات، ومنهم:

- كبار مديري المبيعات ورؤساء وحدات المبيعات
- مديرو الحسابات الرئيسية ومديرو الحسابات الاستراتيجية
- مديرو تطوير الأعمال المفاوضون على الصفقات الكبرى
- المديرون التجاريون المفاوضون على شروط الشركاء والقنوات
- مديرو حسابات المؤسسات في القطاعات المعقدة
- كبار الاستشاريين المفاوضين على نطاق الأعمال وأسعارها
- كبار القادة التجاريين في القطاع العام ولدى الموردين

الحد الأدنى للمستوى الوظيفي هو مدير أول فما فوق. يُقدّم البرنامج حضورياً على مدى خمسة أيام في لندن أو جنيف أو فيينا أو دبي أو الدوحة، وينتهي بمنح شهادة إتمام من مارس.