

A photograph showing a group of six people (three men and three women) gathered around a large wooden table, working together on a large piece of paper. The paper contains a hand-drawn diagram titled "STRATEGY". The diagram includes a pie chart divided into three segments: one labeled "GOAL" (15%), one labeled "ANALYSIS" (45%), and one labeled "IMPLEMENTATION" (25%). Arrows point from the words "GOAL" and "ANALYSIS" to their respective pie slices. The word "IMPLEMENTATION" is written below the pie chart. The people are dressed in casual attire, and the setting appears to be a workshop or a collaborative meeting space.

الإسكندنافية للأكاديمية
التدريبية للأكاديمية الإسكندنافية



الإسكندنافية للأكاديمية
التدريبية للأكاديمية الإسكندنافية

Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295

info@scandinavianacademy.co : Email | <https://scandinavianacademy.co> : Web site

المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5 P.O.BOX : 13224



دورة: مفاهيم ومهارات التفاوض البيعي

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	لغة الدورة - الساعات	السعر	لغة الدورة
MCC-768	الباحة	قاعة فندقية	2026-04-26	2026-04-30	العربية - 25	SR 9950	العربية - 25

أهداف الدورة التدريبية:

- مناقشة الجوانب الأساسية التي تتضمنها عمليات التفاوض والأسس العلمية والتطبيقية لتحديد استراتيجيات التفاوض الواجب إتباعها لنجاح المفاوضات
- تزويد المشاركين بمهارات فهم السلوك الإنساني وتحليل العلاقات القيادية التفاوضية وكيفية الإعداد النفسي للتفاوض والتخطيط لعمليات التفاوض .
- التعرف على طبيعة عملية التفاوض في مجال البيع
- تحديد مراحل عملية التفاوض البيعي
- التدريب على مهارات أساسية للنجاح في التفاوض
- تنمية القدرات التفاوضية والسيطرة على مجريات عمليات التفاوض
- تهيئة المشارك للتتعامل مع مشاكل التفاوض البيعي
- كسب ثقة العميل في وقت قصير
- مناقشة مراحل التخطيط للمقابلات البيعية وكيفية التفاوض
- ادراك المصادر الاربعة لقوة المفاوض
- التعرف على كيفية احتواء أساليب وتكنيك الطرف الآخر
- تطبيق كيفية التعامل بفاعلية مع الأنماط الرئيسية لشخصية المفاوض
- التغلب على معوقات التفاوض البيعي وكيفية الحصول على صفقة

المشاركون في الدورة التدريبية



- مندوبو المبيعات.
- محترفو المبيعات.
- مدورو المبيعات.
- مهندسو المبيعات.
- كل من يعمل في أحد جوانب البيع.
- كل من يساعد في نشاطات البيع .
- كل من يساند موظفي المبيعات في عملهم.

محتويات الدورة التدريبية

الاتجاهات والمفاهيم الحديثة في مجال التسويق والبيع.

طبيعة وأهمية التسويق والعوامل المؤثرة في تنفيذها.

مهارات التفاوض والتعامل مع المواقف البيعية.

أساسيات وطبيعة عملية التفاوض ومقوماتها

مفهوم ومتطلبات التفاوض البيعي

خصائص ومهارات المفاوض الفعال .

الإعداد للقاء البيعي و المعلومات الواجب توافرها لدى البائع أو مؤدي الخدمة قبل اللقاء البيعي.

تنفيذ اللقاء البيعي وكيفية تطبيق قاعدة المثلث الذهبي.

التخطيط لعملية التفاوض



نصائح هامة للبائع المستشار

تصميم وتوسيع قيمة أكبر للعميل

المصادر الاربعة لقوة المفاوض

الاستراتيجيات المختلفة للأقناع

الشخصية والسلوك التفاوضي

المهارات السلوكية وأثرها على التفاوض :

- العلاقات التبادلية .
- مهارات الاتصال .
- تنمية مهارات الإنصات وفن إدارة الحديث البيعي.
- الإعداد النفسي للتفاوض .
- تحليل المصالح والموافق وابتكار الحلول والبدائل .
- نظم المعلومات التفاوضية .
- التأثير والإقناع والقدرة على التحفيز والعمل في فريق .
- مهارات تجنب الرفض والاعتراض .
- معالجة الاعتراضات وفق توجيه الأسئلة .
- مهارات التعامل مع الآخرين وكيفية مواجهة انتقادات العملاء.
- قياس فاعلية الاتصال في اتجاه واحد وفي اتجاهين

أساليب وتقنيات الطرف المقابل

تحقيق الاتفاق



خدمات ما بعد البيع وعلاقتها بإدارة الجودة الشاملة.

تقييم وختام الدورة



مركز الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب يعتمد على أحدث الأساليب العلمية والمهنية في مجالات التدريب وتنمية الموارد البشرية، بهدف رفع كفاءة الأفراد والمؤسسات. يتم تنفيذ البرامج التدريبية وفق منهجية متكاملة تشمل:

- المحاضرات النظرية المدعومة بعروض تقديمية (PowerPoint) ومقاطع مرئية (فيديوهات وأفلام قصيرة).
- التقييم العلمي للمتدربين قبل وبعد البرنامج لقياس مدى التطور والتحصيل العلمي.
- جلسات العصف الذهني وتطبيقات عملية للأدوار من خلال تمثيل المواقف العملية.
- دراسة حالات عملية مصممة خصيصاً لتلائم المادة العلمية وطبيعة عمل المشاركين.
- اختبارات تقييمية تُجرى في نهاية الدورة لتحديد مدى تحقيق الأهداف التدريبية.

يحصل كل مشارك على المادة العلمية والعملية للبرنامج مطبوعة ومحفوظة على CD أو فلاش ميموري، مع تقديم تقارير مفصلة تشمل الحضور والنتائج النهائية مع التقييم العام للبرنامج.

يتم إعداد المادة العلمية للبرامج التدريبية بطريقة احترافية على يد نخبة من الخبراء والمتخصصين في مختلف المجالات والتخصصات. في ختام البرنامج، يحصل المشاركون على شهادة حضور مهنية موقعة ومعتمدة من مركز الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب.

أوقات البرامج التدريبية :

- من الساعة 9:00 صباحاً حتى 2:00 ظهراً

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.
- جميع الأسعار لا تتضمن 15 % ضريبة القيمة المضافة



Scandinavian Academy

Training Center



00966112695229



info@scandinavianacademy.co



المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5
Riyadh - Al Khaleej District - Sheikh Abdul Aziz Bin Abdul Rahman Bin Bishr Street - 13223 - Office No. 5

Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295

info@scandinavianacademy.co : Email | <https://scandinavianacademy.co> : Web site

المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5
P.O.BOX : 13224 | 5