



The image shows a group of people gathered around a large wooden table, working together on a project. On the table is a large chart titled 'STRATEGY'. The chart includes the word 'GOAL' with an arrow pointing to a small circle, and 'ANALYSIS' with an arrow pointing to another small circle. In the center of the chart is a pie chart divided into three segments: one labeled '45%', one labeled '25%', and one labeled '15%'. There are also some other smaller diagrams and text on the chart.

الإسكندنافية للأكاديمية  
التدريبية للأكاديمية

SCANDINAVIAN ACADEMY





## دورة: مفاهيم ومهارات التفاوض البيعي

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	نهاية الدورة - الساعات	السعر	لغة الدورة
MCC-768	جدة	فندقية قاعة	2026-02-08	2026-02-12	SR 8950 25 العربية -	SR 8950 25 العربية -	

### 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 عملية 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