Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295
info@scandinavianacademy.co : Email | https://scandinavianacademy.co : Web site
المملكة العربية السعودية ـ الرياض ـ حي الخليج ـ شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر ـ 13223 ـ مكتب رقم 5 | P.O.BOX : 13224

دورة: مهارات التفاوض لإبرام العقود وإدارة المشتريات وإتمام الصفقات

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة ـ الساعات
PMC-418	ابها	قاعة فندقية	2025-09-21	2025-09-25	SR 8950	العربية ـ 25

الهدف العام للدورة التدريبية

- تعريف ماهية عملية التفاوض و المبادئ العامة للتفاوض الفعال
- التعرف على أنواع المفاوضات
- تحديد أساليب وضع أهداف التفاوض و الاستراتيجيات المختلفة للوصول إلى النتائج المرجوة. ·
- تنمية قدرات رجل الشراء على التفاوض الفعال لتحقيق الكفاءة والفاعلية فى عمليات الشراء .
- إكساب المشاركين معرفة تطبيق النظم والوظائف المختلفة لإدارة المشتريات وطرق التفاوض والتعاقد .
- تعريف مقومات نجاح عملية التفاوض و مراحل إجراءات التفاوض و متابعة تنفيذ ما توصلت إليه العملية التفاوضية. ·
- إكساب المشاركين مهارات كيفية إتباع الطرق العملية في مواجهة مشكلات الشراء وتفاصيل التعاقد .
- تنمية مهارات المشاركين في كيفية التعامل الفعال مع الموردين من خلال الاستراتيجيات الحديثة في التفاوض
- تطبيق المهارات المطلوبة للوصول إلى أهداف العملية التفاوضية و التى تشمل مهارات الاتصال و تحليل المشكلات و اتخاذ القرارات و إدارة لاجتماعات و مهارة العرض و التقديم و إدارة النزاع.
- إكساب المشاركين مهارة تنفيذ الخطوات السليمة لعملية التعاقد.
- صقل مهارات المشاركين بالأساليب العلمية والعملية لأعمال التفاوض والمفاوضة وتزويدهم بأصول إعداد العقود وتحليلها وتنمية مهاراتهم فى إدارتها ومواجهة المشكلات المترتبة على عمليات التعاقد والتفاوض

الفعال في إدارة العقود

- تزويد المشاركين بأصول إعداد العقود وتحليلها وتنمية مهاراتهم في إدارتها ومواجهة المشكلات المترتبة على عمليات التعاقد.
- مهارات المشاركين في التحفيز والتنفيذ لأعمال المناقصات والعطاءات وطرق ترسيتها للمنشأة.
- تزويد المشاركين بالمفاهيم العلمية والفنية والقانونية المتعلقة بإدارة عمليات التفاوض
- تنمية مهاراتهم وزيادة قدراتهم على مواجهة مشكلات التفاوض بالتركيز على المهارات السلوكية اللازمة في التعامل مع البشر وتحقيق الاتصالات الفعالة بينهم.

الفئة المستهدفة

المدراء ونوابهم ومساعديهم والمرشحين لمناصبهم والعاملين في المصارف و المؤسسات و الشركات و أجهزة الدولة في كل القطاعات و كل من يرغب في تطوير مهاراته في هذا المجال.

المحتوى العلمي للدورة التدريبية

وظيفيـة إدارة المشتريـات.

المركـزيـة واللامركزيـة في أسـاليب الشراء.

نظـم إجـراءات الشراء.

نظم معلومات الشراء.

النظـم والسجلات الخاصـة بالشـراء.

عمليات التخطيط للشراء والأسلوب العلمي لتحديد كميات الشراء المناسبة وبالسعر المناسب وفي الوقت

المناسب وبالجودة المطلوبة.

المدخل الشامل لعملية التفاوض والمفاوضة

طبيعية التفاوض وخصائص ومحددات عملية التفاوض

ماهية التفاوض و أركانه

- أنواع المفاوضات
- المبادئ العامة و مقومات نجاح التفاوض
- مراحل عملية التفاوض.

مهارة تحليل المشكلات واتخاذ القرارات

- التفكير و التعامل مع الضغوط و تحليل المشكلات
- ماهية القرار و ظروف اتخاذه أثناء التفاوض
- الوصايا العشر لاتخاذ القرارات الصائبة

مواصفات عملية التفاوض المثمرة.

المهارات السلوكية وأثرها على التفاوض

- الطبيعة البشرية وعلاقتها بعمليات التفاوض.
- العلاقات التبادلية
- مهارات الإتصال
- الإعداد النفسي للتفاوض .
- السيطرة العقلية والسلوكية في التفاوض (مهارات المفاوض الناجح).
- تحليل المصالح والمواقف و إبتكار الحلول والبدائل.

- نظم المعلومات التفاوضية .
- وسائل التأثير في التفاوض.
- التأثير والإقناع والقدرة على التحفيز والعمل في فريق
- مهارات تجنب الرفض و الإعتراض .
- معالجة الإعتراضات وفق توجيه الأسئلة.

التخطيط للتفاوض ·

- أساليب تحديد أهداف وأطراف العملية التفاوضية
- معايير اختيار الاستراتيجية التفاوضية
- استراتيجيات التخطيط للتفاوض

مهارة إدارة الاجتماعات والعرض والتقديم الفعال ·

- ماهية إدارة الاجتماعات و علاقتها بإدارة وقت الجلسات التفاوضية
- الخطوات الناجحة لإدارة الاجتماعات التفاوضية
- متطلبات العرض و التقديم و تحليل أطراف التفاوض
- طرق فعالة للتأهب للعرض والتقديم
- مهارات التفكير الابتكاري ، وتوليد الأفكار في العمليات التفاوضية

إجراءات التفاوض ·

- مراحل و تكتيكات التفاوض
- الإدارة الفنية للمفاوضة.
- اختيار التكتيك المناسب في التفاوض.
- مبادئ الجلسات التفاوضية الناجحة و الحيل التفاوضية المصاحبة لها.
- التكتيكات المضادة.

- مهارة إدارة النزاع
- أنواع النزاع ومستوياته ومصادره
- مراحل النزاع و طرق معالجتها
- التعرف على الحيل والأساليب الخداعية في أعمال التفاوض

مهارة الاتصال وفن الحوار ·

- ماهية عملية الاتصال ووظائفها
- أساليب الاتصال: الاتصال اللفظى ولغة الجسد
- المبادئ الأساسية و متطلبات إدارة الحوار
- مهارة الإنصات الفعال

الاستراتيجيات الحديثة في التفاوض لعملية الشراء.

المهارات اللازمة لإنجاح عملية التفاوض في الشراء .

ما قبل وأثناء وبعد جلسة التفاوض.

ما بعد التفاوض

- تنفيذ و متابعة نتائج العملية التفاوضية
- تحقيق الإتفاق
- تقييم نتائج التفاوض

إجراءات التعاقد وطرق تنفيذها.

ماهية وأهداف العقود وإتمام الصفقات

أركان العقـود والصفقات

مهارة صياغة العقود.

إبـرام العقـود والصيـاغـة الجيـدة.

- العقود التجارية و الإدارية (تعريفها وأهميتها)
- أساليب إبرام العقود و دور المفاوض في إنجاح الصفقة العقدية
- الشروط الواجب توفرها في العقود بأنواعها

الآثار القانونية لإتمام الصفقات وإبرام العقـود

البطـلان – الالتزام في العقـود .

أهم الاشتراطات التي يتعين على المتناقصين مراعاتها عند إعداد عروضهم.

الجوانب القانونية في أعمال المناقصة وطرق تنفيذها.

حالات

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 خصيصًا 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 البرنامج:

- من الساعة 9:00 صباحًا حتى 2:00 ظهرًا في المدن العربية.
- من الساعة 10:00 صباحًا حتى 3:00 ظهرًا في المدن الأوروبية والآسيوية.

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.

SCANDINAVIAN
ACADEMY
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