



الأاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: مهارات التفاوض لإبرام العقود وإدارة المشتريات وإتمام الصفقات

| الكود | المدينة | الفندق | البداية | النهاية | السعر | لغة الدورة - الساعات |
|---------|------------------------|-------------|------------|------------|--------|----------------------|
| PMC-418 | الدار البيضاء (المغرب) | قاعة فندقية | 2025-12-28 | 2026-01-01 | € 3450 | العربية - 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 في 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 التي 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 في 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 ترسيبتها 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

المدرء ونوابهم ومساعدتهم 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

وظيفية إدارة المشتريات.

المركزية واللامركزية في أساليب الشراء.

نظم إجراءات الشراء.

نظم معلومات الشراء.

النظم والسجلات الخاصة بالشراء.

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 اللفظي 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 العقود والصفقات

مهارة صياغة العقود.

إبرام العقود والصياغة الجيدة.

- 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 العقود

البطلان – الالتزام في العقود .

أهم الاشتراطات التي يتعين على المتناقصين مراعاتها عند إعداد عروضهم.

الجوانب القانونية في أعمال المناقصة وطرق تنفيذها.

حالات



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد تعتمد أساليب حديثة في مجال التدريب وتطوير المهارات وتعزيز كفاءة تطوير الموارد البشرية. تضمن الأكاديمية تقديم تجربة تدريبية شاملة تشمل ما يلي:

• المحاضرات النظرية:

◦ نقدم المعرفة من خلال عروض تقديمية متقدمة مثل البوربوينت والمواد المرئية مثل الفيديوهات والأفلام القصيرة.

• التقييم العلمي:

◦ نقيم مهارات المتدربين قبل وبعد الدورة لضمان تطورهم.

• العصف الذهني والتفاعل:

◦ نشجع على المشاركة الفعالة من خلال جلسات العصف الذهني وتطبيق المفاهيم من خلال تمثيل الأدوار.

• الحالات العملية:

◦ نقدم حالات عملية تتوافق مع المحتوى العلمي واحتياجات المتدربين في مجالاتهم الخاصة.

• التقييم النهائي:

◦ التقييم النهائي في نهاية البرنامج لتقييم استيعاب المعرفة.

• المواد التعليمية:

◦ يتم توفير المواد العلمية والعملية للمشاركين على وسائط متعددة مثل ورق مطبوع وأقراص سي دي أو أجهزة الفلاش ميموري

• تقارير الحضور والنتائج:

◦ نقوم بإعداد تقارير حضور مفصلة للمشاركين ونقدم تقييماً شاملاً للبرنامج.

• المحترفين والخبراء:

◦ يتم إعداد المحتوى العلمي للبرنامج بواسطة أفضل الأساتذة والمدرسين في مجموعة متنوعة من التخصصات.

• شهادة اتمام مهنية:

◦ يتم منح المتدربون شهادة اتمام مهنية تصدر عن الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة



السويد، ويمكن التصديق عليها من الخارجية السويدية برسوم اضافية.

• **أوقات عقد الدورات التدريبية:**

◦ تعقد البرامج التدريبية من الساعة 10:00 صباحاً حتى الساعة 2:00 بعد الظهر، وتتضمن فترات استراحة لتناول القهوة خلال المحاضرات.



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianscademy.net

Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden