





دورة: مفاهيم ومهارات التفاوض البيعي

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-768	ميلان (إيطاليا)	Hotel Meeting	2026-05-04	2026-05-08	€ 5450	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 اعترافات 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



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير تعتمد 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 بعرض تقديمي (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 الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير.

أوقات البرنامج:

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

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.



الأكاديمية الس堪динافية للتدريب والتطوير



Mobile : 0046700414959 | Mobile : 0046700414959 | phone : 0046114759991

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

location : Sweden - Norrköping - Timmermansgatan100 | P.O.BOX : 60359