



ainfct

المؤسسة العربية للاستشارات والتدريب وتطوير الأداء
AINFCT | info@ainfct.com | www.ainfct.com

التفاوض في مجال المشتريات

فكرة الدورة

تتزايد أهمية التفاوض في مجال المشتريات مع ارتفاع تقلبات الأسواق، وتنوع مصادر التوريد، وتزايد الحاجة إلى تحقيق التوازن بين السعر والجودة والالتزام ومخاطر الموردين. لم يعد التفاوض الشرائي مقتصرًا على تخفيض التكلفة، بل أصبح عملية منظمة تهدف إلى بناء اتفاقات تحقق قيمة لعملية للمؤسسة وتحافظ على علاقات مهنية قابلة للاستمرار.

يركز هذا البرنامج التدريبي من AINFCT على تنمية قدرات المشاركين في التخطيط للتفاوض، تحليل مواقف الموردين، تحديد الأولويات، استخدام أساليب التأثير المهني، وإدارة الحوار التفاوضي حتى الوصول إلى اتفاقات واضحة وقابلة للتنفيذ. كما يتناول البرنامج الجوانب السلوكية والأخلاقية في التفاوض، وآليات التعامل مع الاعتراضات، والمواقف الصعبة، وتقييم نتائج التفاوض بعد إغلاق الاتفاق.

يمتاز البرنامج بطابع تطبيقي يساعد المشاركين على تحويل مفاهيم التفاوض إلى ممارسات يومية أكثر انضباطاً وفاعلية داخل بيئة المشتريات.

أهداف الدورة

فيما يلي الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج التدريبي:

- تحليل احتياجات التفاوض قبل مقابلة الموردين.
- تطبيق أساليب تفاوض مناسبة للمشتريات.
- إدارة الاعتراضات دون إضعاف الموقف الشرائي.
- تحسين شروط السعر والجودة والتسليم.
- تقييم نتائج التفاوض بموضوعية مهنية.

منهجية الدورة

- شرح تفاعلي للمفاهيم الأساسية وربطها بواقع المشتريات.
- تمارين تطبيقية على التحضير للمفاوضات وتحليل الموردين.
- محاكاة مواقف تفاوضية بين المشتري والمورد.
- مناقشة حالات عملية تتعلق بالسعر والجودة والتسليم.
- تغذية راجعة منظمة لتحسين الأداء التفاوضي.

أثر الدورة على المنظمة

يمكن تعزيز كفاءة المشتريات وتحسين القيمة المتحققة من الموردين من خلال:

- خفض تكاليف الشراء غير المبررة.
- تحسين شروط التعاقد مع الموردين.
- تقليل مخاطر القرارات التفاوضية الضعيفة.
- تعزيز الانضباط المهني في عمليات الشراء.

أثر الدورة على المتدربين

يساعد البرنامج المشاركين على تطوير سلوك تفاوضي أكثر ثقة واحترافية من خلال:

- بناء مواقف تفاوضية واضحة.
- استخدام أسئلة تفاوضية مؤثرة.
- التعامل مع ضغوط الموردين بثبات.
- إغلاق الاتفاقات بمخرجات محددة.

الشهادات

شهادة معتمدة من AINFCT

الفئة المستهدفة

يناسب هذا البرنامج العاملين في وظائف المشتريات والتوريد ممن يحتاجون إلى تطوير قدراتهم في التفاوض اليومي مع الموردين. كما يفيد المشرفين الذين يتعاملون مع العروض والشروط التجارية.

- موظفو ومسؤولو المشتريات.
- منسقو التوريد والعقود.
- مشرفو المشتريات والخدمات اللوجستية.
- العاملون في تقييم عروض الموردين.
- الموظفون المرشحون لأدوار شرائية أعلى.

اليوم الأول: مدخل إلى التفاوض في المشتريات

- طبيعة التفاوض الشرائي وأهدافه المهنية.
- الفرق بين التفاوض التجاري والتفاوض الشرائي.
- علاقة التفاوض بدورة المشتريات وسلسلة التوريد.
- مصادر القوة التفاوضية لدى المشتري والمورد.
- الأخلاقيات والشفافية في التفاوض مع الموردين.

اليوم الثاني: التخطيط والتحضير للتفاوض

- تحليل الاحتياج الشرائي قبل بدء التفاوض.
- جمع معلومات المورد والسوق والبدائل المتاحة.
- تحديد الأولويات والحدود المقبولة للاتفاق.
- إعداد أهداف السعر والجودة والتسليم والدفع.
- استخدام مفهوم BATNA في دعم القرار التفاوضي.

اليوم الثالث: مهارات التواصل والإقناع التفاوضي

- بناء الثقة المهنية مع الموردين.
- استخدام الأسئلة لاكتشاف دوافع الطرف الآخر.
- الاستماع الفعال وقراءة الإشارات السلوكية.
- تقديم الحجج الشرائية بطريقة مقنعة.
- إدارة نبرة الحوار دون تصعيد غير ضروري.

اليوم الرابع: إدارة المواقف الصعبة والاعتراضات

- التعامل مع رفض المورد لشروط الشراء.
- إدارة الضغط الزمني ومحدودية البدائل.
- مواجهة المبالغة في الأسعار أو القيود التجارية.

- تحويل الخلاف إلى خيارات تفاوضية عملية.
- تجنب التنازلات السريعة وغير المحسوبة.

اليوم الخامس: إغلاق التفاوض وتقييم النتائج

- صياغة نقاط الاتفاق بوضوح قبل الإغلاق.
- ربط الاتفاق بمؤشرات السعر والجودة والتسليم.
- توثيق الالتزامات والمسؤوليات المتبادلة.
- مراجعة نتائج التفاوض بعد التنفيذ.
- استخلاص الدروس لتحسين المفاوضات المستقبلية.

course_daily_schedule

يمتد البرنامج لمدة 5 أيام تدريبية، بواقع 4 ساعات يوميًا. يخصص كل يوم لموضوع رئيسي يبدأ بطرح المفاهيم الأساسية، ثم ينتقل إلى المناقشة والتطبيق العملي، مع استخدام تمارين قصيرة ومحاكاة تفاوضية تساعد المشاركين على ممارسة المهارات داخل القاعة التدريبية.

course_assessment

يتم تقييم استفادة المشاركين من خلال التفاعل أثناء الجلسات، والمشاركة في التمارين التطبيقية، وتحليل الأداء في مواقف المحاكاة التفاوضية. يحصل المشاركون في نهاية البرنامج على شهادة حضور أو إتمام من AINFCT وفق متطلبات المشاركة المعتمدة.

course_key_competencies

- التخطيط التفاوضي.
- تحليل الموردين.
- الإقناع المهني.
- إدارة الاعتراضات.
- إغلاق الاتفاقات.
- تقييم نتائج التفاوض.

مكتب القاهرة الرئيسي

القاهرة، جمهورية مصر العربية
7 شارع وهران، الطيران، مدينة نصر
201152466358+
info@ainfct.com
ainfct.com

رقم التسجيل الضريبي: 472920235

مكتب مدريد الفرعي

مدريد، إسبانيا
شارع الصحة 3، وسط المدينة، 28013 مدريد
training@ainfct.com
ainfct.com