



# ainfct

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

## الاستراتيجيات الفعالة لمفاوضات الشراء والعقود

### فكرة الدورة

تتطلب بيئات الشراء الحديثة قدرة قيادية متقدمة على إدارة مفاوضات معقدة تجمع بين القيمة، والمخاطر، والامتثال، واستدامة علاقات الموردين. ولم تعد مفاوضات الشراء تقتصر على خفض السعر، بل أصبحت أداة استراتيجية لصناعة قرارات تعاقدية متوازنة، وتحسين شروط التوريد، وحماية مصالح المؤسسة في الأسواق المتغيرة.

يركز هذا البرنامج من AINFCT على بناء منظور تنفيذي متكامل لمفاوضات الشراء والعقود، من تحليل الموقف التفاوضي وتحديد مصادر القوة، إلى تصميم الاستراتيجيات، وإدارة الاعتراضات، وصياغة البنود التعاقدية المؤثرة. كما يربط البرنامج بين التخطيط التفاوضي، وإدارة أصحاب المصلحة، وتقييم المخاطر، وتحقيق القيمة الكلية للشراء. ويمنح المشاركين إطاراً عملياً يساعدهم على قيادة مفاوضات أكثر نضجاً وانضباطاً، مع تعزيز القدرة على اتخاذ قرارات تعاقدية تحقق نتائج قابلة للقياس.

### أهداف الدورة

فيما يلي الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج التدريبي:

- تحليل مواقف التفاوض الشرائي المعقدة.

- تصميم استراتيجيات تفاوض متقدمة.
- تعزيز القيمة التعاقدية للمؤسسة.
- إدارة المخاطر أثناء مفاوضات العقود.
- تطوير تكتيكات التأثير والإقناع.
- تقييم نتائج التفاوض وفق مؤشرات واضحة.

## منهجية الدورة

- عروض تدريبية تفاعلية تربط المفاهيم بالممارسات القيادية.
- تحليل حالات تفاوض شرائية وتعاقدية واقعية.
- تمارين جماعية لتخطيط المواقف والسيناريوهات التفاوضية.
- محاكاة عملية لجلسات تفاوض مع موردين.
- نقاشات موجهة لاستخلاص الدروس وتطبيقها مؤسسيًا.

## أثر الدورة على المنظمة

- يمكن تعزيز نضج الشراء والتعاقد المؤسسي من خلال:
- تحسين شروط الشراء والعقود.
  - خفض المخاطر التجارية والتعاقدية.
  - رفع كفاءة قرارات الموردين.
  - تعزيز القيمة الكلية للإنفاق.

## أثر الدورة على المتدربين

يساعد البرنامج المشاركين على:

- قيادة مفاوضات شراء عالية التأثير.
- قراءة مواقف الموردين بدقة.
- صياغة تنازلات تفاوضية محسوبة.
- اتخاذ قرارات تعاقدية واثقة.

## الشهادات

شهادة معتمدة من AINFCT

## الفئة المستهدفة

يستهدف البرنامج القيادات والمهنيين المسؤولين عن قرارات الشراء والتعاقد التي تتطلب تفاوضاً متقدماً مع الموردين وأصحاب المصلحة. ويعد مناسباً لمن يسعون إلى رفع جودة النتائج التعاقدية وتحقيق قيمة أعلى من عمليات الشراء.

- مديرو المشتريات وسلاسل الإمداد.
- مديرو العقود والعلاقات مع الموردين.
- رؤساء فرق الشراء والتوريد.
- المسؤولون عن التفاوض التجاري والتعاقد.
- القيادات المعنية بقرارات الإنفاق الاستراتيجي.

### اليوم الأول: الإطار الاستراتيجي لمفاوضات الشراء والعقود

- دور التفاوض في تحقيق أهداف الشراء المؤسسي.
- الفرق بين التفاوض التشغيلي والتفاوض الاستراتيجي.
- تحليل القيمة الكلية للشراء مقابل التركيز على السعر.
- مصادر القوة التفاوضية لدى المؤسسة والمورد.
- تحديد حدود التفويض والمسؤوليات قبل التفاوض.
- أخلاقيات التفاوض والامتثال في بيئة الشراء.

### اليوم الثاني: التخطيط المتقدم للمفاوضات الشرائية

- تحليل احتياجات المؤسسة وأولويات أصحاب المصلحة.
- إعداد ملف التفاوض ومصنوفة المصالح والبدائل.
- تحديد نطاق التنازلات والحد الأدنى المقبول.
- استخدام BATNA و ZOPA في مفاوضات الشراء.
- تحليل بيانات الموردين والأسعار وشروط السوق.
- تصميم سيناريوهات تفاوضية قبل بدء الجلسات.

### اليوم الثالث: تكتيكات التفاوض والتأثير مع الموردين

- إدارة الافتتاح التفاوضي وبناء المصداقية.
- التعامل مع الاعتراضات والضغوط التفاوضية.
- استخدام الأسئلة الاستراتيجية لكشف مصالح الطرف الآخر.
- إدارة الصمت والوقت والمعلومات خلال التفاوض.
- توظيف الإقناع دون الإضرار بالعلاقة التجارية.
- التعامل مع الموردين ذوي القوة السوقية العالية.

#### اليوم الرابع: التفاوض على الشروط والبنود التعاقدية

- تحويل نتائج التفاوض إلى شروط تعاقدية واضحة.
- التفاوض على السعر، الجودة، التسليم، والدفع.
- إدارة بنود المخاطر، الضمانات، والغرامات.
- التوازن بين المرونة التعاقدية وحماية المؤسسة.
- التعامل مع التغييرات والنزاعات أثناء التنفيذ.
- مراجعة البنود الحرجة قبل الإغلاق النهائي.

#### اليوم الخامس: إدارة الإغلاق وقياس نتائج التفاوض

- تقييم العروض النهائية وربطها بالقيمة الكلية.
- إدارة لحظات الإغلاق وتثبيت الالتزامات.
- توثيق الاتفاقات ومخرجات جلسات التفاوض.
- قياس أداء التفاوض باستخدام مؤشرات عملية.
- استخلاص الدروس وتحسين قواعد التفاوض المستقبلية.
- تطبيق محاكاة تفاوضية متكاملة على حالة شراء.

### course \_daily\_ schedule

ينفذ البرنامج على مدى خمسة أيام تدريبية، بواقع أربع ساعات يوميًا. تبدأ الجلسات عادةً بمراجعة مركزة للمفاهيم الرئيسية، ثم تنتقل إلى تطبيقات عملية وتمارين تحليلية ومحاكاة تفاوضية. ويتم تخصيص جزء من كل يوم للنقاش وتبادل الخبرات، مع ربط الموضوعات بتحديات الشراء والعقود في بيئات العمل المؤسسية.

### course \_assessment

يتم تقييم استفادة المشاركين من خلال المشاركة في النقاشات، وتنفيذ التمارين التطبيقية، وتحليل الحالات، وأداء المحاكاة التفاوضية النهائية. يحصل المشاركون في نهاية البرنامج على شهادة حضور أو إتمام صادرة من AINFCT وفق متطلبات

المشاركة المعتمدة.

## course\_key\_competencies

- التفكير التفاوضي الاستراتيجي.
- تحليل مصالح الموردين.
- إدارة التنازلات التعاقدية.
- التأثير والإقناع التنفيذي.
- إدارة مخاطر التفاوض.
- قياس القيمة التعاقدية.

### 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