



## استراتيجيات التفاوض في مجال الشراء

### أهداف البرنامج:

إكساب المشاركين القدرة على القيام بمهام التفاوض الفعال في مجال الشراء ضمن فريق عمل متكامل من أجل تحقيق صالح المنظمة

### أسلوب التدريب:

المحاضرة القصيرة - أفلام فيديو - المناقشة الجماعية - الحالات العملية - مجموعات العمل

### الشهادات:

يحصل المشاركون والذين أتموا 80% من وقت البرنامج على شهادات مشاركة من **BTS**

### البرنامج موجه إلى:

العاملين في أقسام المشتريات العقود



## محتويات البرنامج:

### ○ المفاضلة بين استخدام التفاوض والمناقصات التنافسية

- حالات استخدام التفاوض
- حالات استخدام المناقصات التنافسية
- الجمع بين التفاوض والمناقصات التنافسية

### ○ الإعداد والتجهيز للتفاوض في مجال الشراء

- التعرف على الخصائص الفنية للسلع موضوع التفاوض
- تحليل الموقف التفاوضي للمورد ( الطرف الآخر في التفاوض)
- تحليل السعر والتكلفة
- التعرف على خصائص الطرف الآخر للتفاوض
- تحليل السعر والتكلفة
- التعرف على خصائص الطرف الآخر للتفاوض
- تحديد أهداف التفاوض
- تكوين فريق التفاوض



### ○ استراتيجيات وأساليب التفاوض في مجال الشراء

- مظاهر العقد غير المتوازن
- اشتراطات وتحفظات المورد
- الاستراتيجيات المضادة من جانب المالك

### ○ مهارات وخصائص المفاوض الفعال في مجال الشراء

- مهارات الاتصال الفعال مع الثقافات المختلفة
- مهارات الحديث والإنصات
- القدرة على تفهم السلوك الإنساني

### ○ التعامل مع الأنماط المختلفة من المفاوضين