



## مهارات التفاوض و ابرام الصفقات التسويقية الناجحة

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٢٠ أبريل - ٢٤ أبريل ٢٠٢٥	البحرين	٢٨٠٠	<a href="#">سجل الآن</a>

### أهداف البرنامج:

1. مناقشة الجوانب الأساسية التي تتضمنها عمليات التفاوض و الأسس العلمية و التطبيقية لتحديد استراتيجيات التفاوض الواجب إتباعها لنجاح المفاوضات و الوصول لعقد صفقات تسويقية ناجحة
2. تزويد المشاركين بمهارات فهم السلوك الإنساني و تحليل العلاقات القيادية التفاوضية و كيفية الإعداد النفسي للتفاوض و التخطيط لعمليات التفاوض و كيفية قراءة احتياجات الطرف الأخر في عملية التفاوض للوصول لنجاح عملية التفاوض
3. مهارات عقد الصفقات التسويقية الناجحة و كيفية الإعداد الجيد لعملية التفاوض الفعال
4. العلاقات التجارية و هدي نجاح عملية ابرام الصفقات التسويقية
5. مهارات دراسة العميل قبل عملية التفاوض و تحديد الاحتياجات لنجاح عملية التفاوض
6. التمارين الجماعية و التطبيقات العملية.

### المشاركون:

كل من يتطلب عملهم إجراء عمليات التفاوض و إبرام العقود الداخلية و الخارجية و من يشترك في الفريق التفاوضي.

## محتويات البرنامج:

### الحدود الأول : مفهوم وأساسيات التفاوض :

- أساسيات التفاوض لإتقان الصفقات التسويقية.
- طبيعة عملية التفاوض ومقارنتها .
- المفهوم العام للتفاوض .

### الحدود الثاني : إستراتيجيات وخطط التفاوض :

- إستراتيجيات التفاوض .
- تكتيكات التفاوض الفعال
- أنواع التفاوض الفعال في عملية التسويق .
- التخطيط للتفاوض للفوز بالصفقات التسويقية الناجحة .

### الحدود الثالث : تطبيق القواعد الإدارية علي النشاط التفاوضي :

- طيفية تطبيق معايير الإدارة علي النشاط التفاوضي .
- تنظيم وتوجيه التفاوض في نشاط التسويق وعقد الاتفاقيات
- فاعلية وديناميكية فريق التفاوض .
- حالة عملية علي تطبيقات الإدارة في النشاط التفاوضي .

### الحدود الرابع : المهارات السلوكية وأثرها علي التفاوض :

- العلاقات التبادلية .
- مهارات الاتصال .
- الإعداد النفسي للتفاوض .
- نظم المعلومات التفاوضية .
- التأثير و الإقناع و القدرة علي التحفيز و العمل في الفريق .
- تحليل الأنماط المختلفة للمفاوضين



## • خصائص ومهارات المفاوضات الفعال

### الردود الخامس : التخطيط الفعال لعقد الصفقات التسويقية وبناء منظومة تفاوض ناجحة

- كيفية التخطيط الفعال لعقد الصفقات التسويقية وبناء منظومة تفاوض ناجحة .
- كيفية دراسة احتياجات العميل لنجاح عملية التفاوض .
- منظومة فائز / فائز
- حالات عملية و تمثيلية لتطبيق حالات التفاوض الفعال

### الردود السادس: سياسات التفاوض الفعال:

- الجوانب التنظيمية و القانونية للمفاوضات و التعاقد
- استخدام نظرية المباريات للتفاوض

### اساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية