التفاوض في مبيعات عقود النفط والغاز

أكرا - غانا

30 - Aug 2027 - 03 - Sep 2027

$5,500

GENTEX®
TRAINING CENTER

GENTEX Training Center LLC | Orlando - FL, USA
Info@gentextraining.com

المقدمة

يعمل قطاع النفط والغاز في بيئة معقدة ومنافسة حيث تلعب مهارات التفاوض الفعّالة دورًا حيويًا في تأمين العقود المربحة. يعتبر إتقان استراتيجيات التفاوض الخاصة بعقود النفط والغاز ميزة تنافسية كبيرة للمحترفين العاملين في هذا المجال.

يقدم مركز جنتكس للتدريب دورة التفاوض في مبيعات عقود النفط والغاز المصممة خصيصًا لتزويد المشاركين بالمهارات الأساسية اللازمة لتحقيق نتائج تفاوضية ناجحة. سيتمكن المشاركون من تطوير استراتيجيات فعالة، وفهم شروط العقود، وتعزيز قدرتهم على إجراء مفاوضات بنّاءة مع العملاء وأصحاب المصلحة.

أهداف دورة التفاوض في مبيعات عقود النفط والغاز

- فهم مبادئ التفاوض الرئيسية في قطاع النفط والغاز.
- تحديد أساليب التفاوض المختلفة وتعزيز الفعالية التفاوضية.
- تطبيق استراتيجيات التخطيط والإعداد الفعّال للتفاوض.
- فهم شروط العقود وهياكل التسعير واستراتيجيات الحد من المخاطر.
- استخدام مهارات الاتصال والإقناع لتحقيق اتفاقيات مربحة للطرفين.
- التعامل مع النزاعات وحل المشكلات أثناء التفاوض بفعالية.
- تحسين عملية اتخاذ القرارات تحت الضغط أثناء الصفقات الكبرى.
- تعزيز الثقة والسيطرة في بيئات التفاوض المختلفة.

GENTEX® TRAINING CENTER

GENTEX Training Center LLC | Orlando - FL, USA
Info@gentextraining.com

منهجية الدورة

تعتمد هذه الدورة على نهج تفاعلي يجمع بين المحاضرات النظرية والتطبيقات العملية، بما في ذلك دراسات الحالة، وتمارين لعب الأدوار، والمحاكاة الواقعية، والمناقشات الجماعية لتعزيز الفهم والتطبيق العملي للمفاهيم.

الفئات المستهدفة

- محترفو المبيعات وتطوير الأعمال في قطاع النفط والغاز
- مديرو العقود والمستشارون القانونيون العاملون في المفاوضات التعاقدية
- موظفو المشتريات وسلاسل الإمداد المتعاملون مع الموردين والمقاولين
- موظفو الهيئات الحكومية والتنظيمية المعنيون بعقود النفط والغاز
- المديرون الماليون والتجاريون المسؤولون عن هيكلة العقود والتسعير

محتوى دورة التفاوض في مبيعات عقود النفط والغاز

اليوم الأول: أساسيات التفاوض في عقود النفط والغاز

- مقدمة عن مبادئ التفاوض وأفضل الممارسات
- فهم مشهد عقود النفط والغاز
- أصحاب المصلحة الرئيسيون وأدوارهم في المفاوضات

GENTEX® TRAINING CENTER

- المهارات الأساسية للتفاوض في القطاع النفطي
- العوامل النفسية والانحيازات في التفاوض

اليوم الثاني: التخطيط الاستراتيجي والإعداد للمفاوضات

- تحديد الأهداف والاحتياجات والقيود
- إجراء تحليل السوق والصناعة لاتخاذ قرارات مستنيرة
- تطوير استراتيجيات التفاوض وتحديد الأولويات
- فهم إدارة المخاطر في عقود النفط والغاز
- تحليل الأطراف المقابلة وتقييم قوة التفاوض

اليوم الثالث: مهارات الاتصال والإقناع الفعالة

- الاتصال اللفظي وغير اللفظي في المفاوضات
- مهارات الاستماع الفعّال وتقنيات طرح الأسئلة
- بناء الثقة وتعزيز العلاقات مع الأطراف الأخرى
- التغلب على الاعتراضات والتعامل مع المقاومة
- تطوير حلول مربحة للطرفين عبر التفاوض التعاوني

اليوم الرابع: إدارة المفاوضات المعقدة وحل النزاعات

- التفاوض في العقود متعددة الأطراف

- تحديد النزاعات التعاقدية وإيجاد الحلول المناسبة
- التعامل مع الاختلافات الثقافية في المفاوضات الدولية
- استراتيجيات التفاوض تحت الضغط وعدم اليقين
- الاعتبارات الأخلاقية في التفاوض

اليوم الخامس: تطبيقات عملية ودراسات حالة

- استعراض دراسات حالة من الواقع العملي
- تمارين محاكاة لمفاوضات العقود
- تطوير خطط تحسين مهارات التفاوض الشخصية
- تبادل الدروس المستفادة والتقييم الختامي

الخاتمة

عند إكمال دورة التفاوض في مبيعات عقود النفط والغاز في مركز جنتكس للتدريب، سيكتسب المشاركون معرفة قيّمة ومهارات عملية تساعدهم على تحقيق نجاح أكبر في التفاوض على العقود، مما يعزز من قدرتهم على بناء علاقات قوية وتحقيق نتائج إيجابية في قطاع النفط والغاز.