

# تقنيات التفاوض المتقدمة للعقود

كيغالي - رواندا

30 - Nov 2026 - 04 - Dec 2026

\$5,500

**GENTEX**<sup>®</sup>  
TRAINING CENTER



## المقدمة

في بيئة الأعمال الديناميكية اليوم، تعد مهارات التفاوض الناجحة ضرورية لتأمين شروط العقود المواتية وتحقيق نتائج مربحة للجانبين. يزود هذا البرنامج المكثف الذي يستمر خمسة أيام، والذي يقدمه مركز جينتكس للتدريب، المهنيين بالاستراتيجيات والتكتيكات المتقدمة ليصبحوا مفاوضين بارعين في سياق العقود. من خلال الاستكشاف الشامل لتقنيات الاتصال وأطر التفاوض والاعتبارات الأخلاقية، يكتسب المشاركون القدرة على التنقل بثقة في المفاوضات المعقدة، وبناء علاقات قوية مع النظراء، وتحقيق النتائج المثلى باستمرار في مفاوضات العقود.

## أهداف دورة تقنيات التفاوض المتقدمة للعقود:

- إتقان استراتيجيات وتكتيكات التفاوض المتقدمة خصيصاً للعقود.
- تطوير نهج استراتيجي للتفاوض على العقود، مع الأخذ في الاعتبار مصالح جميع الشركاء.
- استخدام تقنيات الاتصال الفعالة لبناء العلاقة والتأثير على النتائج وإدارة الاعتراضات.
- تحديد أساليب التفاوض المختلفة والاستفادة منها للتكيف مع سيناريوهات التفاوض المختلفة.
- توظيف ممارسات التفاوض الأخلاقية لبناء الثقة والعلاقات طويلة الأمد.
- تحليل شروط العقد المعقدة وتحديد نقاط التفاوض الرئيسية.
- إجراء تخطيط وأبحاث فعالة قبل التفاوض للحصول على ميزة استراتيجية.
- قم بتطوير مقترحات قيمة مقنعة وحجج مقنعة لدعم موقفك.
- الاستفادة من مهارات الاستماع النشط لفهم احتياجات واهتمامات الطرف المقابل.



- صياغة حلول إبداعية وتحديد سيناريوهات مربحة للجانبين تعود بالنفع على جميع الأطراف المعنية.
- إتقان الصفقات بشكل فعال والتأكد من لغة العقد الواضحة والموجزة.

## منهجية الدورة

يستخدم هذا البرنامج التفاعلي منهجاً يركز على المشاركين ويمزج بين المحاضرات ودراسات الحالة الواقعية والمناقشات الجماعية وتمارين لعب الأدوار. يشارك المشاركون بنشاط في مفاوضات العقود المحاكاة، وورش عمل مهارات الاتصال، وسيناريوهات صنع القرار الأخلاقي. من خلال التعلم التعاوني وتوجيهات الخبراء من المدربين ذوي الخبرة، يقوم المشاركون بتحسين تفكيرهم النقدي وحل المشكلات ومهارات الاتصال للتفوق في مجال التفاوض على العقود الذي يتطلب الكثير من المتطلبات.

## الفئات المستهدفة

- يسعى مديرو العقود والمفاوضون إلى رفع مهاراتهم في التفاوض.
- متخصصو المشتريات المهتمين بتأمين صفقات أفضل من خلال التفاوض المتقدم.
- متخصصو المبيعات الذين يسعون إلى إبرام المزيد من العقود زيادة القيمة لشركاتهم.
- يحتاج مديرو المشاريع إلى مهارات تفاوض فعالة لعقود المشاريع.
- قادة الأعمال المشاركين في مفاوضات العقود وعمليات صنع الصفقات.
- أي شخص يطمح إلى أن يصبح مفاوضاً أكثر ثقة وفعالية في أي إطار تعاقد.



محتوى دورة تقنيات التفاوض المتقدمة للعقود:

## اليوم الأول: أساسيات التفاوض والتخطيط الاستراتيجي

- فهم أساليب التفاوض وتحديد نقاط قوتك
- تطوير إطار التفاوض الاستراتيجي للعقود
- التخطيط قبل التفاوض: البحث وجمع المعلومات وتحديد الأهداف

## اليوم الثاني: إتقان تقنيات الاتصال للتفاوض الفعال

- بناء العلاقة ومهارات الاستماع النشط لتحقيق نتائج أفضل
- تقديم عروض قيمة مقنعة وحجج مقنعة
- إدارة الاعتراضات ومواجهة المقاومة في المفاوضات

## اليوم الثالث: ممارسات التفاوض الأخلاقية وبناء الثقة

- الحفاظ على السلوك الأخلاقي طوال عملية التفاوض
- بناء الثقة والعلاقات طويلة الأمد مع النظراء
- التفاوض على حلول مربحة للجانبين وتجنب التكتيكات غير الأخلاقية



## اليوم الرابع: استراتيجيات التفاوض المتقدمة وتحليل العقود

- تكتيكات التفاوض المتقدمة: التثبيت، واستراتيجيات الامتياز، والمقايضات
- تحديد نقاط التفاوض الرئيسية في بنود العقد واللغة القانونية
- تقنيات حل المشكلات الإبداعية لتحقيق نتائج مفيدة للطرفين

## اليوم الخامس: إتمام الصفقة واختتام المفاوضات

- تقنيات الإغلاق الفعالة لتأمين شروط العقد المواتية
- صياغة لغة عقد واضحة وموجزة لتقليل الغموض
- استراتيجيات ما بعد التفاوض وبناء شراكات طويلة الأمد

## الخاتمة:

من خلال إكمال هذا البرنامج الشامل الذي يقدمه مركز جينتكس للتدريب بنجاح، سيكون المشاركون قد اكتسبوا المعرفة المتقدمة والمهارات العملية اللازمة للتنقل في مفاوضات العقود بثقة وتحقيق النتائج المثلى. وسيكونون مجهزين لبناء علاقات تعاونية قوية، وإدارة المواقف الصعبة بشكل استراتيجي، وتأمين الصفقات الناجحة باستمرار من خلال تقنيات التفاوض الفعالة.