



# الكبرى الدورة التدريبية: استراتيجيات التفاوض المتقدمة لإغلاق صفقات الأعمال

Ref: #SAL2619



## مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:



يسعون لإتقان رؤى متعمقة واستراتيجيات عملية لا Training Center تقدم هذه الدورة التدريبية المتخصصة في BIG BEN يعد التفاوض مجرد مهارة، بل أصبح فن إغلاق صفقات الأعمال الكبرى. في عالم الأعمال غنى عنها للمحترفين الطموحين الذين للجميع. تعتمد الأطراف المعنية، وتحليلها دقيقاً للمواقف، وقدرة علمياً دقيقاً يتطلب فهماً عميقاً لسيكولوجية سريع التغير، لم في مجال التفاوض التجاري، مع التركيز على الدورة على أحدث النظريات الأكاديمية والخبرات فائقة على صياغة الحلول المربحة كما وصفها أقصى قيمة من كل تفاوض. نتناول في هذه الدورة بناء المهارات الأساسية والمتقدمة اللازمة لتحقيق العملية على كيفية تجاوز المواقف البروفيسور روجر فيشر (Roger Fisher) في أعماله مفاهيم مثل التفاوض المبني على المبادئ تحليل هياكل الصفقات المعقدة، وتحديد نقاط الصعوبة وتحويل التحديات إلى فرص. سيتعلم المشاركون الرائدة، مع التركيز المشاركين بالأدوات وإدارة الاعتراضات، وصولاً إلى إبرام العقود بنجاح. القوة والضعف، وتطوير استراتيجيات إقناع فعالة، كيفية الإيرادات وبناء الولاء للعملاء من خلال مهارات والتقنيات اللازمة لتحقيق الأهداف البيعية وتعزيز تهدف هذه الدورة إلى تزويد ما يضمن لهم مصممة لتمكين المشاركين من تجاوز المنافسة وتحقيق البيع المتقدمة وإدارة دورة المبيعات بكفاءة. هي التفوق في بيئات الأعمال شديدة التنافسية. صفقات مربحة على المدى الطويل،



## لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مديرو المبيعات والتسويق
- مديرو الحسابات الرئيسية
- أصحاب الأعمال والمدراء التنفيذيون
- المستشارون التجاريون
- المتخصصون في تطوير الأعمال
- رواد الأعمال
- المحامون التجاريون
- مديرو العقود والمشتريات

## القطاعات والصناعات المستهدفة:

- الخدمات المالية والبنوك
- التكنولوجيا والاتصالات
- القطاع العقاري والإنشاءات
- القطاع الحكومي والهيئات العامة
- الرعاية الصحية والصناعات الدوائية
- التصنيع والتجارة الدولية
- الاستشارات وخدمات الأعمال
- التعليم والتدريب

## الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- أقسام المبيعات
- أقسام تطوير الأعمال
- أقسام التسويق
- أقسام إدارة العقود
- أقسام المشتريات
- أقسام العلاقات العامة
- أقسام الإدارة العليا
- أقسام المشاريع

## أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- الكبرى: صياغة استراتيجيات تفاوض متقدمة تتناسب مع الصفقات
- الأخرى: تحليل سيكولوجية التفاوض وفهم دوافع الأطراف
- الصفقات: بناء علاقات تجارية قوية ومستدامة تدعم إغلاق
- على القرارات: تطبيق تقنيات الإقناع الفعالة والتأثير الإيجابي
- التفاوض: إدارة الاعتراضات والتحديات الشائعة في عمليات
- إبرام العقود بفعالية مع حماية مصالح الأطراف
- المبيعات: تطبيق مهارات البيع المتقدمة لتحقيق أهداف
- التفاوض الفعال: تحسين الأداء البيعي وزيادة الإيرادات من خلال

## منهجية الدورة التدريبية:



للمشاركين. الدورة على منهجية تدريبية شاملة تجمع بين النظرية يعتمد BIG BEN Training Center في تقديم هذه الكبرى، ثم تنتقل إلى جلسات تبدأ الدورة بشرح مفاهيم التفاوض الاستراتيجي والتطبيق العملي، لضمان أقصى استفادة المختلفة، مما يتيح للمشاركين تطبيق تفاعلية مكثفة تشمل دراسات حالة واقعية مستوحاة من وأهمية إغلاق الصفقات الجماعي، حيث يشارك المتدربون في محاكاة لعمليات ما تعلموه في سياقات عملية. يتميز التدريب بالعمل بيئات الأعمال من المدربين الخبراء، التفاوضية وتطوير عروض البيع الفعالة. يتم توفير تفاوض معقدة، مما يعزز مهاراتهم في حل المشكلات تركز المنهجية أيضاً على تقنيات مما يساعد كل مشارك على تحديد نقاط القوة والضعف تغذية راجعة بناءة ومستمرة يهدف هذا التسعير، مع استخدام الكلمات المفتاحية المتعلقة الإقناع، وإدارة دورة المبيعات، واستراتيجيات لديه وتطويرها. أهدافهم البيعية وتجاوز المنافسة في النهج الشامل إلى تزويد المشاركين بالمهارات بزيادة الإيرادات وبناء الولاء للعملاء. وإبرام العقود بنجاح. سوق العمل، مع التركيز على فن البيع الاحترافي اللازمة لتحقيق

## خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

### الصفقات الوحدة الأولى: أسس التفاوض الاستراتيجي وفن إغلاق



- الكبرى، تعريف التفاوض الاستراتيجي وأهميته في الصفقات
- المبادئ الأساسية للتفاوض الفعال.
- التعاوني، أنواع التفاوض: التفاوض الربحي مقابل التفاوض
- فهم دورة المبيعات وإغلاق الصفقات.
- تحليل احتياجات العملاء وبناء القيمة.
- أهمية البحث والتحضير قبل التفاوض.
- تحديد الأهداف التفاوضية وأفضل بديل لاتفاق تفاوضي.

## المتقدمة الوحدة الثانية: سيكولوجية التفاوض وتقنيات الإقناع

- فهم سيكولوجية العميل والجانب البشري في التفاوض.
- تقنيات الإقناع والتأثير.
- بناء الثقة والمصادقية في المفاوضات.
- قراءة لغة الجسد والإشارات غير اللفظية.
- التعامل مع العواطف والضغط في التفاوض.
- استراتيجيات التعامل مع الشخصيات الصعبة.
- بناء الولاء للعملاء من خلال التواصل الفعال.

## وصفقات B2B الوحدة الثالثة: استراتيجيات التفاوض لإبرام العقود

- صياغة استراتيجيات التفاوض لصفقات B2B.
- التفاوض على الشروط والأحكام.
- إدارة المخاطر في العقود والتفاوض.
- تقنيات إبرام العقود بنجاح.
- التفاوض في بيئات متعددة الثقافات.
- تحقيق الأهداف البيعية وزيادة الإيرادات.
- حل المشكلات التفاوضية المعقدة.



## الوحدة الرابعة: إدارة الاعتراضات وتجاوز التحديات

- أنواع الاعتراضات الشائعة وكيفية التعامل معها.
- استراتيجيات تحويل الاعتراضات إلى فرص.
- تقنيات الإغلاق السريع للصفقات.
- التفاوض في حالات الانسداد والمأزق.
- إدارة التوقعات والوفاء بالالتزامات.
- تجاوز المنافسة وتحقيق صفقات مربحة.
- تحسين الأداء البيعي بشكل مستمر.

## التفاوضي الوحدة الخامسة: قيادة المبيعات وتطوير الأداء

- قيادة فرق المبيعات نحو التميز التفاوضي.
- تقييم الأداء التفاوضي وتطوير المهارات.
- إعداد عروض الأسعار وتقديم المنتجات بفعالية.
- بناء خطط عمل لتحقيق صفقات كبرى.
- أخلاقيات التفاوض ومسؤولية الشركات.
- التفاوض الدولي وأبعاده.
- المراجعة النهائية وتلخيص المهارات المكتسبة.

## الأسئلة المتكررة:

### التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

### الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد



المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، ساعة تدريبية، راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

## سؤال للتأمل:

الآخر، خاصة تحقيق توازن دقيق بين تحقيق أهدافه الخاصة والحفاظ في سياق إغلاق صفقة تجارية كبرى، كيف يمكن للمفاوض عندما تبدو المصالح متباينة بشكل جوهري؟ على علاقة إيجابية ومستدامة مع الطرف

## ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



الأعمال الكبرى. نحن الذي يركز على استراتيجيات التفاوض المتقدمة تتميز هذه الدورة التدريبية بمنهجها الشامل والعملية من واقع السوق، مما يتيح لا نقدم مجرد معلومات نظرية، بل نركز على الرؤى المصممة خصيصاً لإغلاق الصفقات تحليلنا بيناتهم المهنية. تعتمد الدورة على أحدث الدراسات للمشاركين تطبيق المهارات المكتسبة فوراً في العميقة والأمثلة تركز الدورة على بناء العلاقات لسيكولوجية التفاوض، وتوفر تقنيات إقناع مثبتة. الأكاديمية في فن إغلاق الصفقات، وتقدم على تحقيق بفعالية، وإبرام العقود بسلاسة. يضمن هذا النهج التجارية القوية، وكيفية إدارة الاعتراضات إضافة إلى ذلك، وإدارة دورة المبيعات بنجاح. إن الأهداف البيعية وزيادة الإيرادات، مع تعزيز مهارات المتميز للمشاركين تطوير قدراتهم وتجاوز الصفقات الواقعية يجعل من هذه الدورة تجربة تعليمية التفاعل المستمر مع المدربين الخبراء ومحاكاة البيع المتقدمة بشكل مستمر. المنافسة، مما يؤهل المتدربين لإبرام صفقات مربحة فريدة تهدف إلى تحسين الأداء البيعي