



الجمركية الدورة التدريبية: فن التفاوض الفعال مع السلطات

Ref: #CC1679



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

يتطلب فهمًا عميقًا للقوانين لتسهيل التجارة وتجنب النزاعات، ولكنه غالبًا ما يُعد التفاوض مع السلطات الجمركية مهارة حيوية حل برنامجًا فريدًا يركز على فن Training Center والإجراءات. تقدم هذه الدورة التدريبية من BIG BEN يكون مجالًا معقدًا أن تقلل من التأخير، وتخفف النزاعات الجمركية. ستتعلم كيف يمكن لمهارات التفاوض الفعال، بدءًا من تجهيز الوثائق وحتى الممارسات الدولية في التعامل مع مفتشي الجمارك، التكاليف، وتضمن الامتثال. تستعرض الدورة أفضل التفاوض المتقدمة سي.آس.سيتر (James C.) الدورة على رؤى أكاديمية وعملية لخبراء في المجال، وتقديم الاعتراضات، وبناء علاقات تعاونية. تعتمد نظريات التفاوض في سياقات الأعمال الدولية. من كلية هارفارد للأعمال، الذي أسهم في (Sebenius) مثل البروفيسور جيمس النتائج المرجوة، وتجنب المشاركين بالمهارات اللازمة لإدارة الحوار مع إلى تزويد BIG BEN Training Center يهدفًا تطوير الفعال، وفهم وجهات نظر الجمارك، وتقديم الحجج العقوبات. ستركز الدورة على استراتيجيات الاتصال الجمارك بثقة، وتحقيق للبضائع الصعبة إلى فرص لتبسيط العمليات وضمان التدفق السلس المقنعة، مما يمكن المتدربين من تحويل المواقف

لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة



- مدراء الاستيراد والتصدير
- المخلصون الجمركيون
- مدراء الامتثال التجاري
- المسؤولون عن الشحن واللوجستيات
- المحامون والمستشارون القانونيون في التجارة
- مدراء العلاقات الحكومية
- أصحاب الأعمال التجارية الدولية

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- شركات الاستيراد والتصدير
- شركات الشحن البحري والجوي والبري
- الجهات الجمركية
- الشركات متعددة الجنسيات
- مكاتب التخليص الجمركي
- الشركات المصنعة والموزعة
- الهيئات الحكومية وما في حكمها

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- قسم الاستيراد والتصدير
- قسم التخليص الجمركي
- قسم الامتثال القانوني
- قسم العمليات اللوجستية
- قسم الشؤون القانونية
- قسم إدارة المخاطر
- قسم العلاقات الخارجية



أهداف الدورة التدريبية:

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

- فهم مبادئ التفاوض الأساسية في السياق الجمركي.
- الجمركية: تطوير استراتيجيات تفاوض فعالة مع السلطات
- إتقان مهارات الاتصال والإقناع.
- القدرة على إعداد وتقديم الحجج المقنعة.
- تجنب النزاعات الجمركية أو حلها بفعالية.
- فهم أسس الاعتراضات الجمركية وإجراءاتها.
- التعامل مع التفتيش والتدقيق الجمركي بثقة.
- تحسين العلاقات مع الجهات الجمركية.
- تخفيض المخاطر القانونية والمالية.
- تحقيق نتائج إيجابية في القضايا الجمركية.

منهجية الدورة التدريبية:



في البيئة الجمركية، منهجية تدريبية تجمع بين النظريات الأكاديمية يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة مكثفة حول مبادئ التفاوض الاستراتيجي، مما يوفر تجربة تعليمية فريدة. تتضمن المنهجية للتفاوض والتطبيقات العملية التركيز بشكل كبير على ورش العمل التفاعلية وتمارين وكيفية تطبيقها في التعامل مع الجهات الحكومية. يتم محاضرات من ممارسة واقعية، مثل الاعتراض على رسوم جمركية، أو التعامل لعب الأدوار التي تحاكي سيناريوهات تفاوض جمركية كما تتضمن الدورة دراسات حالة مهاراتهم في التواصل، وبناء الحجج، وإدارة التوتر مع مخالفات جمركية. سيتمكن المشاركون وتحلل الأسباب الكامنة وراءها. يشجع BIG BEN أن تظهر نماذج ناجحة وغير ناجحة للتفاوض الجمركي، في المواقف الصعبة. تحقيق أقصى قدر من الخبرات لتعزيز الفهم العميق لديناميكيات التفاوض على المناقشة المفتوحة وتبادل Training Center الفعالية في تفاعلاتهم المستقبلية الجمركي، مما يمكن المتدربين من

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات التفاوض في السياق الجمركي



- مفهوم التفاوض وأهميته في التجارة.
- خصائص التفاوض مع السلطات الجمركية.
- أهداف التفاوض الجمركي.
- أنواع المواقف التفاوضية (منازعة، تعاونية).
- التحديات الشائعة في التفاوض الجمركي.
- المبادئ الأخلاقية للتفاوض.
- بناء الثقة في العلاقة مع الجمارك.

الوحدة الثانية: استراتيجيات إعداد التفاوض

- جمع المعلومات وتحليلها قبل التفاوض.
- تحديد الأهداف والبدائل التفاوضية.
- فهم وجهة نظر الجمارك.
- إعداد الوثائق والحجج القانونية.
- تحديد نقاط القوة والضعف.
- توقع الاعتراضات وكيفية الرد عليها.
- اختيار فريق التفاوض المناسب.

الجمركي الوحدة الثالثة: فن التواصل والإقناع في التفاوض



- مهارات الاستماع الفعال^١.
- الاستفادة من لغة الجسد^١.
- تقنيات الإقناع والتأثير الإيجابي^١.
- إدارة التوتر والعواطف أثناء التفاوض^١.
- التعامل مع المواقف الصعبة والضغط^١.
- صياغة الرسائل الواضحة والموجزة^١.
- بناء علاقات طويلة الأمد^١.

الجمركية الوحدة الرابعة: حل النزاعات وتقديم الاعتراضات

- أنواع النزاعات الجمركية الشائعة^١.
- إجراءات تقديم الاعتراضات الرسمية^١.
- الطعن على قرارات الجمارك^١.
- آليات التسوية الودية للنزاعات^١.
- دور المحامين والمستشارين القانونيين^١.
- حالات التحكيم والوساطة^١.
- التعلم من حالات النزاع السابقة^١.

الوحدة الخامسة: تطبيقات عملية وورش عمل متقدمة

- ورشة عمل: محاكاة تفاوض على قيمة جمركية^١.
- ورشة عمل: التعامل مع مخالفة جمركية^١.
- دراسة حالة: تسوية نزاع حول التصنيف الجمركي^١.
- تحليل الأخطاء الشائعة في التفاوض^١.
- استراتيجيات بناء العلاقات مع المسؤولين^١.
- أمثلة على التفاوض الناجح^١.
- نصائح لتعزيز مهارات التفاوض الجمركي^١.



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:

تجارية إيجابية، وبناء المواقف الجمركية المعقدة إلى فرص لتعزيز العلاقات كيف يمكن للمهنيين تحويل التحديات الناتجة عن سمعة طيبة في بيئة التجارة الدولية؟ مع السلطات، وتحقيق نتائج

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



منهجاً عملياً يمزج مع السلطات الجمركية، وهو جانب غالباً ما يُغفل في تتميز هذه الدورة بتركيزها الفريد على فن التفاوض الجمارك. لن تتعلم فقط "ماذا تقول"، بل بين الأسس الأكاديمية للتفاوض والتطبيقات الواقعية التدريب التقليدي. نحن نقدم بورش عمل تركز الدورة على تطوير مهارات الاتصال، والاستماع كيف تقولها" و"متى تقولها" لتحقيق أفضل النتائج. في عالم الجمركية. يتميز المحتوى بكونه أكاديمياً تفاعلياً ودراسات حالة حقيقية لحل النزاعات الفعال، وإدارة المواقف الصعبة، مدعومة إلى التميز في بين القطاع الخاص والجهات الجمركية. هذه الدورة وموثوقاً، ويقدم رؤى عميقة حول ديناميكيات العلاقة جسور الثقة التي تساهم في تدفق التجارة التعامل مع الجمارك، وتخفيض المخاطر التشغيلية، مثالية للمهنيين الذين يسعون بسلاسة وفعالية. وبناء