

مهارات التفاوض و ابرام الصفقات التسويقية الناجحة

بتاريخ

الرسوم (\$) ٣٥٠٠

[سجل الآن](#)

كوالالامبور

١٩ ديسمبر - ١٩ ديسمبر ٢٠٢٤



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 وكيفية الإعداد النفسي للتفاوض و التخطيط لعمليات التفاوض وكيفية قراءة احتياجات الطرف الآخر في عملية التفاوض للوصول لنجاح عملية التفاوض
3. مهارات عقد الصفقات التسويقية الناجحة وكيفية الإعداد الجيد لعملية التفاوض الفعال
4. العلاقات التجارية وهدى نجاح عملية ابرام الصفقات التسويقية
5. مهارات دراسة العميل قبل عملية التفاوض وتحديد الاحتياجات لنجاح عملية التفاوض
6. التمارين الجماعية والتطبيقات العملية.

المشاركون:

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

محتويات البرنامج:

المحور الأول : مفهوم وأساسيات التفاوض :

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

المحور الثاني : إستراتيجيات وخطط التفاوض :

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

المحور 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 .

المحور 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 المفاوض الفعال

المحور 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

المحور 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