

مهارات التفاوض وابرام الصفقات التسويقية الناجحة

الرسوم (\$)	بتاريخ
٥٥٠٠	١١ أغسطس - ١٥ أغسطس لondon - المملكة المتحدة ٢٤٢٠٢٤

أهداف البرنامج:

1. مناقشة الجوانب الأساسية التي تتضمنها عمليات التفاوض و الأسس العلمية و التطبيقية لتحديد استراتيجيات التفاوض الواجب اتباعها 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 ومدى 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 لإنهاام الصفقات التسويقية.
- طبيعة عملية التفاوض ومقاؤمتها .
- 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 على النشاط التفاوضي :

- طيفية تطبيق معايير الإدارة على النشاط التفاوضي .
- تنظيم وتوجيه التفاوض في نشاط التسويق وعقد الاتفاقيات
- فاعلية وديناميكيّة 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 الإنقانع و القدرة علي التحفيز و العمل في الفريق .
- تحليل الأنماط المختلفة للمفاوضين

• خصائص ومهارات المفاوض الفعال

المدور 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

المدور 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

