



دورة تدريبية في التفاوض المالي

22 - 26 فبراير 2027

بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية)



دورة تدريبية في التفاوض المالي

المرجع: 120898_176483 التاريخ: 22 – 26 فبراير 2027 المكان: بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) الرسوم: Euro 7500

المقدمة:

يُعد التفاوض المالي من أهم المهارات الأساسية التي يحتاجها الأفراد والمؤسسات لتحقيق أقصى استفادة من مواردهم المالية وإدارة علاقاتهم المالية بكفاءة وفعالية. في ظل تعقيدات الأسواق المالية وتزايد التحديات الاقتصادية، أصبحت القدرة على التفاوض المالي أمراً حيوياً لتأمين الصفقات المثالية، تحقيق الشراكات الناجحة، وتقليل المخاطر المالية.

تهدف هذه الدورة إلى تعزيز مهارات المشاركين في التفاوض المالي من خلال تقديم استراتيجيات وأدوات مبتكرة تساعدهم على تحقيق التوازن بين الأطراف المتفاوضة وضمان تحقيق نتائج مستدامة ومربحة. كما ستغطي الدورة أمثلة عملية ودراسات حالة واقعية لتوفير فهم عميق لكيفية التعامل مع سيناريوهات التفاوض المالي المختلفة.

انضموا إلينا لاكتساب الخبرة والمعرفة التي تمكّنكم من تعزيز مهاراتهم التفاوضية، وتحقيق النجاح المالي في جميع مجالات العمل.

الفئات المستهدفة:

- المدراء الماليون والمسؤولون عن إدارة الموازنات.
- المتخصصون في المحاسبة وإدارة التكاليف.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة.
- المحترفون في مجالات التمويل والاستثمار.
- العاملون في الأقسام القانونية المتعلقة بالعقود والاتفاقيات المالية.
- الأفراد المشاركون في الصفقات والشراكات المالية.
- مدراء المشاريع المسؤولة عن الجوانب المالية.
- المستشارون الماليون والمخططون الاستراتيجيون.

الأهداف التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تمكين المشاركين من استخدام استراتيجيات التفاوض المالي لتحقيق نتائج مربحة ومستدامة.
- تطوير مهارات تحليل العروض المالية وتقييم الجدوى الاقتصادية للصفقات.
- تعزيز قدرة المشاركين على بناء علاقات عمل قوية قائمة على الثقة المتبادلة.
- تدريب المشاركين على تقنيات الإقناع والتأثير لضمان الوصول إلى الاتفاقيات المثلى.
- تنمية مهارات إدارة النزاعات المالية والتعامل مع الخلافات بفعالية.
- تعليم كيفية تحديد وتحليل المخاطر المالية المرتبطة بالمفاوضات.
- تمكين المشاركين من فهم القوانين والسياسات المؤثرة على العمليات التفاوضية المالية.
- تعزيز الثقة بالنفس والاحترافية في مواقف التفاوض المالي المعقدة.

الكفاءات المستهدفة:

- مهارات التخطيط الاستراتيجي للتفاوض المالي.
- القدرة على تحليل البيانات المالية ودراسة الجدوى.
- مهارات بناء العلاقات وتعزيز الثقة بين الأطراف.
- تقنيات التفاوض الفعال لتحقيق نتائج مربحة.
- مهارات إدارة النزاعات وحل الخلافات المالية.
- القدرة على تقييم المخاطر المالية والتعامل معها.
- تعزيز مهارات التواصل والإقناع خلال التفاوض.
- فهم القوانين والأنظمة المتعلقة بالمعاملات المالية.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: مبادئ وأساسيات التفاوض المالي:

- تعريف التفاوض المالي وأهميته في بيئات العمل.
- عناصر التفاوض المالي الأساسية.
- الفرق بين التفاوض التقليدي والتفاوض المالي المتقدم.
- العوامل المؤثرة على نجاح التفاوض المالي.
- سمات المفاوض المالي الناجح وأدواره.

الوحدة الثانية: التخطيط والتحضير للمفاوضات المالية:

- تحليل الأطراف المعنية وتحديد أهدافهم.
- جمع وتحليل البيانات المالية لدعم قرارات التفاوض.
- إعداد استراتيجية تفاوض مالية فعالة.
- تحديد الأهداف والأولويات وترتيبها حسب الأهمية.
- استخدام أدوات التحليل المالي لدعم مواقف التفاوض.

الوحدة الثالثة: استراتيجيات وتقنيات التفاوض المالي:

- اختيار الاستراتيجية المناسبة بناءً على الموقف التفاوضي.
- تقنيات الإقناع والتأثير لتحقيق النتائج المطلوبة.
- إدارة النقاشات المالية بطريقة احترافية.
- التعامل مع التحديات والمواقف الصعبة خلال التفاوض.
- كيفية استخدام الحلول البديلة لتحقيق التوازن المالي.

الوحدة الرابعة: إدارة النزاعات والمخاطر المالية في التفاوض:

- فهم أسباب النزاعات المالية في المفاوضات.
- استراتيجيات فعالة لإدارة النزاعات وحل الخلافات.
- تقييم المخاطر المالية أثناء التفاوض والحد منها.
- استخدام الأدوات والتقنيات لتقليل تأثير النزاعات المالية.
- التفاوض في الأزمات والأوقات الحرجة.

الوحدة الخامسة: تقييم وتحسين الأداء التفاوضي المالي:

- مراجعة وتقييم نتائج التفاوض بعد انتهائه.
- تحديد الدروس المستفادة وتطبيقها على التفاوض المستقبلي.
- تحسين الأداء التفاوضي من خلال التدريب المستمر.
- قياس مدى تحقيق الأهداف المالية المرجوة.
- أدوات تعزيز مهارات التفاوض المالي على المدى الطويل.