MERCURY

دورة التفاوض المالي الفعّال

12 – 16 يوليو 2027

مدريد (إسبانيا)



Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

دورة التفاوض المالي الفعّال

المرجع: 190161_120897 **التاريخ:** 12 – 16 يوليو 2027 **المكان:** مدريد (إسبانيا) **الرسوم:** Euro 5600

المقدمة:

في عالم الأعمال والمالية المتغير والمتسارع، يُعدّ التفاوض المالي أحد أهم المهارات الأساسية التي يحتاجها القادة والمديرون لتحقيق النجاح المؤسسي والتميز التنافسي. إن امتلاك القدرة على التفاوض الفعّال ليس فقط مهارة تقنية، بل هو فن يعتمد على بناء العلاقات، وتحليل المواقف، والتوصل إلى حلول متوازنة تحقق مصالح جميع الأطراف.

تهدف دورة "التفاوض المالي الفعّال" إلى تزويد المشاركين بأحدث الأساليب والاستراتيجيات التي تساعدهم على تحسين مهاراتهم التفاوضية في مختلف السياقات المالية. ستتطرق الدورة إلى الجوانب النظرية والعملية لفهم ديناميكيات التفاوض، مع التركيز على تطبيقات واقعية تتعلق بإدارة العقود، المشتريات، والصفقات المالية الكبرى.

من خلال مزيج من المحاضرات التفاعلية، ودراسات الحالة العملية، والتمارين التطبيقية، ستساعد هذه الدورة المشاركين على تطوير رؤى جديدة حول كيفية تحقيق نتائج تفاوضية ناجحة، سواء داخل مؤسساتهم أو مع شركاء خارجيين، بما يساهم في تحسين الأداء المالي وتعزيز القيمة المضافة.

الفئات المستهدفة:

- المديرون الماليون.
- المحاسبون ومديرو الحسابات.
- مدراء المشاريع والمسؤولون عن العقود.
- أي شخص يشارك في عمليات التفاوض المالي.

أهداف الدورة:

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أساسيات ومبادئ التفاوض المالي.
- تطوير استراتيجيات تفاوض فعّالة لتحقيق أفضل النتائج المالية.
- تحليل وتقييم العروض المالية بكفاءة.
- التعامل مع الصراعات وحل النزاعات المالية بطرق احترافية.
- التفاوض بثقة في مختلف السياقات المالية، مثل العقود والتمويل.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الكفاءات المستهدفة:

- تطوير مهارات التواصل الفعّال في التفاوض المالي.
- تعزيز القدرات التحليلية لتقييم الخيارات المالية واتخاذ القرارات.
- إتقان استراتيجيات التفاوض لتحقيق نتائج متوازنة ومربحة.
- فهم ديناميكيات التفاوض وبناء علاقات عمل مستدامة.
- التعامل مع التحديات والصراعات في عمليات التفاوض المالي.
- تطبيق تقنيات الإقناع والتأثير في المفاوضات المالية.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: مقدمة في التفاوض المالي:

- مفهوم وأهمية التفاوض المالي.
- خصائص المفاوض المالي الناجح.
- مراحل عملية التفاوض.
- تحليل الأطراف والمصالح المشتركة.

الوحدة الثانية: استراتيجيات وتقنيات التفاوض:

- استراتيجيات التفاوض الأساسية Win-Win و Win-Lose.
- إعداد وتحضير المفاوضات المالية.
- تقنيات الإقناع والتأثير.
- بناء العلاقات مع الأطراف الأخرى.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الثالثة: تحليل وتقييم العروض المالية:

- كيفية قراءة وتحليل البيانات المالية.
- تقييم العروض والبدائل.
- استخدام أدوات تحليل التكلفة والفائدة.
- التفاوض على شروط الدفع والأسعار.

الوحدة الرابعة: إدارة النزاعات والتحديات في التفاوض:

- التعامل مع الضغوط والصراعات.
- حل النزاعات المالية بأسلوب احترافي.
- التفاوض في المواقف الصعبة أو مع الأطراف الصعبة.
- دراسات حالة من التفاوض المالي الفعلي.

الوحدة الخامسة: التطبيق العملي ومهارات متقدمة:

- محاكاة جلسات تفاوض مالية Role-Playing.
- تقديم وتلقي الملاحظات لتحسين الأداء.
- التخطيط للمفاوضات المستقبلية.
- بناء خطة تطوير شخصية للمفاوض المالي.