



دورة تدريبية في التفاوض الهالي

2027 - 22 فبراير
مدرّيد (إسبانيا)



دورة تدريبية في التفاوض المالي

الرمز : 120898_144577 تاريخ الإنعقاد : 22 - 26 فبراير 2027 دولة الإنعقاد : مدريد (إسبانيا) التكلفة : 5600 اليورو

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 تساعد 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 تُمكنكم من تعزيز مهاراتكم 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 النقسام 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 الهالي.
- 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 الهالي:

- تعريف التفاوض الهالي وأهميته في بيئات العمل.
- عناصر التفاوض الهالي الأساسية.
- الفرق بين التفاوض التقليدي والتفاوض الهالي المتقدم.
- العوامل المؤثرة على نجاح التفاوض الهالي.
- سمات المفاوض الهالي 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 والنزاعات وترتيبها حسب الأهمية.
- استخدام أدوات التحليل الهالي لدعم مواقف التفاوض.

الوحدة الثالثة: استراتيجيات وتقنيات التفاوض الهالي:

- 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 الهالي.

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 النزاعات والتقنيات لتقليل تأثير النزاعات المالية.
- التفاوض في النزاعات والنزاعات الحرجة.

الوحدة الخامسة: تقييم وتحسين الأداء التفاوضي المهالي:

- 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 المهالي على المدى الطويل.

نموذج تسجيل :
دورة تدريبية في التفاوض المالي

الرمز : 120898 تاريخ الإنعقاد: 22 - 26 فبراير 2027 دولة الإنعقاد: مدريد (إسبانيا) التكلفة: 5600 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

الهاتف / الجوال :

البريد الإلكتروني الشخصي :

البريد الإلكتروني الرسمي :

معلومات جهة العمل

اسم الشركة :

العنوان :

البلد / الدولة :

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

الهاتف / الجوال :

البريد الإلكتروني الشخصي :

البريد الإلكتروني الرسمي :

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي ☐

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي ☐