

Course Name

استراتيجيات التفاوض في العقود

Sector Name

ادارة المشاريع و العقود

Document Type

Generated by Boostlab

[Click Here To Visit Course](#)

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

استراتيجيات التفاوض في العقود

Course Introduction

مهمتنا هي تمكين المهنيين من خلال **Boost Consulting and Training**، في المهارات والمعرفة الحديثة. نحن نتطلع إلى مستقبل حيث تزدهر الأفراد والمنظمات من خلال التعلم المستمر والتطوير. هذه الدورة تتماشى مع التزامنا بتقديم برامج تدريبية عالية الجودة ومؤثرة مصممة خصيصًا للمهنيين في الإمارات العربية المتحدة وعلى مستوى العالم.

استراتيجيات التفاوض في العقود™

استراتيجيات التفاوض في العقود™ مصممة لتمكين المشاركين بالأدوات والتقنيات اللازمة للتفوق في سيناريوهات التفاوض المتعلقة بالعقود. في بيئة الأعمال التنافسية اليوم، إتقان مهارات التفاوض أمر حاسم لتحقيق نتائج مربحة للطرفين وبناء علاقات طويلة الأمد. تعالج هذه الدورة التحديات الفريدة التي يواجهها المهنيون في مجال التعاقدات والإدارة القانونية، مما يضمن أن المشاركين يمكنهم تطبيق ما تعلموه عبر مختلف الصناعات.

تغطي هذه الدورة مفاهيم رئيسية مثل استراتيجيات التفاوض، تقنيات الاتصال، حل النزاعات، وتكتيكات التفاوض الفعالة. سيستكشف المشاركون تطبيقات عملية لهذه المهارات من خلال دراسات الحالة، التمارين العملية، وورش العمل التفاعلية. بحلول نهاية البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على التعامل بثقة مع التفاوض في سياقات مختلفة، من إبرام العقود إلى حل النزاعات في مكان العمل.

بنسبة 30% من المحتوى نظري ، على التعلم العملي تؤكد منهجيتنا التدريبية
يتضمن كل يوم تمارين عملية، مناقشات جماعية، وأمثلة من العالم .و**70% عملي**
الحقيقي لتعزيز التعلم. كما سيشترك المشاركون في ورشة عمل نهائية لعرض
مهاراتهم والحصول على ملاحظات شخصية.

من خلال الاستثمار في هذا البرنامج، يمكن للأفراد والمنظمات تحقيق تحسينات قابلة
للقياس في الأداء والإنتاجية والنمو الشامل. سواء كنت محترفًا في إدارة العقود أو
مديرًا تنفيذيًا، ستزودك هذه الدورة برؤى قابلة للتطبيق لتعزيز خبرتك في التفاوض
وتحقيق النجاح.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)



استراتيجيات التفاوض في العقود

Target Audience

- ✓ مدراء تطوير الأعمال والتنفيذيين في المبيعات الذين يسعون لإبرام الصفقات بفعالية.
- ✓ أخصائيي المشتريات وإدارة سلسلة التوريد الذين يهدفون إلى تأمين شروط مواتية مع الموردين.
- ✓ مدراء المشاريع الذين يتفاوضون بشأن الجداول الزمنية والميزانيات والتسليمات مع أصحاب المصلحة.
- ✓ المهنيين في الموارد البشرية الذين يتعاملون مع مفاوضات الرواتب أو حل النزاعات داخل الفرق.
- ✓ رواد الأعمال وأصحاب الأعمال الذين يسعون لتحسين مهارات التفاوض لأغراض النمو.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)

استراتيجيات التفاوض في العقود

Learning Objectives

- ✓ إتقان الأساسيات الخاصة باستراتيجيات التفاوض والتكتيكات لتحقيق نتائج مربحة للطرفين في سيناريوهات الأعمال.
- ✓ تطوير مهارات الاتصال الفعالة والإقناع لبناء الثقة وإقامة علاقات أثناء التفاوض.
- ✓ تعلم طرق حل النزاعات للتعامل مع المواقف الصعبة والاختلافات بشكل احترافي.
- ✓ تطبيق تكتيكات التفاوض العملية لتعزيز القيمة وتقليل التنازلات في الصفقات.
- ✓ تعزيز قدرات اتخاذ القرار من خلال تحليل دراسات الحالة وأمثلة التفاوض الواقعية.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)

استراتيجيات التفاوض في العقود

Course Outline

✓ DAY 01

أساسيات التفاوض

- ✓ مقدمة لمبادئ التفاوض وأهميتها في الأعمال.
- ✓ فهم الأنماط المختلفة للتفاوض (تنافسي مقابل تعاوني).
- ✓ العناصر الرئيسية للتفاوض الناجح: التحضير، الاتصال، والإغلاق.
- ✓ دور الذكاء العاطفي في بناء الثقة.
- ✓ دراسة حالة: تحليل سيناريو تفاوض حقيقي.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

استراتيجيات التفاوض في العقود

Course Outline

✓ Day 02

الاستراتيجيات والتكتيكات

- ✓ تطوير استراتيجية تفاوض: الأهداف، الأولويات، والبدائل.
- ✓ تقنيات الاستجواب والاستماع الفعال.
- ✓ التعامل مع الاعتراضات والتغلب على المقاومة.
- ✓ تكتيكات التفاوض: متى يتم التنازل ومتى يتم التمسك.
- ✓ تمرين عملي: محاكاة دور التفاوض.

المهارات المتقدمة والتطبيقات

- ✓ أساليب حل النزاعات في المفاوضات ذات المخاطر العالية.
- ✓ اعتبارات التفاوض بين الثقافات للصفقات العالمية.
- ✓ التفاوض ضمن فرق: موازنة الأهداف وإدارة الديناميكيات.
- ✓ استراتيجيات الإغلاق: تأمين الاتفاقيات وضمان المتابعة.
- ✓ ورشة عمل: يقدم المشاركون خطط التفاوض الخاصة بهم ويحصلون على ملاحظات.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

استراتيجيات التفاوض في العقود

Course Outline

✓ Day 03

التطبيقات الواقعية

- ✓ التفاوض بشأن العقود والاتفاقيات القانونية.
- ✓ إدارة العلاقات مع الموردين والبائعين.
- ✓ التفاوض بشأن الرواتب والفوائد الموظفين.
- ✓ حل النزاعات في مكان العمل من خلال الوساطة.
- ✓ دراسة حالة: دروس من مفاوضات ناجحة في السوق الإماراتية.

الإثقان وورشنة العمل النهائية

- ✓ تكتيكات التفاوض المتقدمة للمواقف المعقدة.
- ✓ بناء شراكات طويلة الأمد من خلال الثقة والشفافية.
- ✓ قياس نجاح التفاوض: مؤشرات الأداء الرئيسية والمقاييس.
- ✓ ورشة عمل نهائية: يحاكي المشاركون عملية تفاوض كاملة.
- ✓ تقديم الملاحظات وحفل تسليم الشهادات.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)





Consulting and Training | Reach New Heights

استراتيجيات التفاوض في العقود

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
April 27, 2026	April 29, 2026	3 days	3950.00 \$	England , London
Sept. 7, 2026	Sept. 9, 2026	3 days	3950.00 \$	Austria , Vienna
Dec. 7, 2026	Dec. 9, 2026	3 days	3250.00 \$	UAE , Dubai
Feb. 1, 2027	Feb. 3, 2027	3 days	3250.00 \$	UAE , Dubai

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

info@boostuae.com info@boostorg.com

Generated by BoostLab •

