

Course Name

إدارة الصفقات متعددة الأطراف

Sector Name

التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

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

إدارة الصفقات متعددة الأطراف

Course Introduction

بعض الصفقات لا تُحسم بإقناع شخص واحد، مهما كان الحوار البيعي معه ناجحًا. ففي الصفقات المؤسسية والمعقدة قد تتوزع قوة القرار بين صاحب الاحتياج، والمستخدم والمؤثر الفني، والإدارة المالية، والمشتريات، وصاحب الميزانية، وصانع القرار النهائي؛ ولكل طرف أولويات ومخاوف ومعايير مختلفة.

وهنا قد تتعطل صفقة تبدو قوية لأن فريق المبيعات بنى علاقته مع الشخص الخطأ، أو تجاهل طرفًا مؤثرًا، أو افترض أن موافقة جهة واحدة تعني اقتراب القرار.

إدارة الصفقات متعددة الأطراف دورة بوست للاستشارات والتدريب تقدم لتطوير قدرة المشاركين على قراءة شبكة القرار داخل الصفقات المعقدة وإدارتها بصورة منهجية.

ويركز البرنامج على تحديد الأطراف المؤثرة، وفهم مصالحهم ومواقفهم، واكتشاف مراكز الدعم والمقاومة، وبناء قيمة تناسب اختلاف الأولويات، وتحريك شبكة أصحاب المصلحة تدريجيًا نحو قرار مشترك دون الاعتماد المفرط على جهة اتصال واحدة.

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](#)



إدارة الصفقات متعددة الأطراف

Target Audience

- ✓ مديرو وأخصائيو المبيعات
- ✓ مسؤولو تطوير الأعمال
- ✓ مديرو الحسابات الرئيسية
- ✓ والمهنيون المسؤولون عن الصفقات المؤسسية والمعقدة

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](#)

إدارة الصفقات متعددة الأطراف

Learning Objectives

- ✓ تحليل شبكة الأطراف المؤثرة في الصفقات المعقدة
- ✓ تحديد الأدوار الفعلية ومستويات التأثير داخل قرار الشراء
- ✓ فهم اختلاف المصالح ومعايير القيمة بين أصحاب المصلحة
- ✓ اكتشاف الدعم والمقاومة والمخاطر الخفية داخل الصفقة
- ✓ بناء استراتيجية تواصل تناسب كل طرف دون تشتيت الرسالة البيعية
- ✓ إدارة التعارضات والتحالفات التي تؤثر في تقدم الصفقة
- ✓ تصميم مسار عملي لتحريك الصفقة نحو قرار جماعي

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](#)



إدارة الصفقات متعددة الأطراف

Course Outline

✓ DAY 01

كشف شبكة القرار الحقيقية

فهم طبيعة الصفقة متعددة الأطراف

- ✓ التمييز بين الصفقات الفردية والقرارات الشرائية متعددة الأطراف
- ✓ فهم كيف تتوزع السلطة والتأثير والمعلومات داخل الصفقة
- ✓ اكتشاف أسباب تعثر الصفقات رغم وجود اهتمام واضح بالعرض

تحديد اللاعبين داخل القرار

- ✓ التمييز بين المستخدم والمؤثر والراعي وصاحب الميزانية وصانع القرار
- ✓ اكتشاف الأطراف غير الظاهرة التي يمكن أن تغير مسار الصفقة
- ✓ بناء خريطة أولية لشبكة القرار

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](#)



إدارة الصفقات متعددة الأطراف

Course Outline

✓ DAY 02

قراءة المصالح وموازين التأثير

فهم ما يريده كل طرف

- ✓ اكتشاف الأولويات والمخاوف والنتائج التي تهم أصحاب المصلحة المختلفين
- ✓ التمييز بين المصلحة المؤسسية والمصلحة الوظيفية والشخصية
- ✓ تحديد معايير النجاح التي يستخدمها كل طرف لتقييم العرض

تحليل قوة التأثير

- ✓ تقييم مستوى السلطة والتأثير والدعم لدى كل طرف
- ✓ اكتشاف الحلفاء والمحايدين والمقاومين داخل شبكة القرار
- ✓ تحديد العلاقات التي يمكن أن تسرع الصفقة أو تعطلها

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](#)



إدارة الصفقات متعددة الأطراف

Course Outline

✓ DAY 03

بناء قيمة تناسب تعدد الأطراف

ترجمة العرض إلى قيمة متعددة الأبعاد

- ✓ ربط الحل بالأولويات المختلفة دون تقديم رسائل متناقضة
- ✓ صياغة القيمة من المنظور المالي والتشغيلي والفني والإداري
- ✓ بناء قضية مشتركة تجمع المصالح المختلفة حول نتيجة واحدة

إدارة الرسائل عبر شبكة القرار

- ✓ تحديد ما يحتاج كل طرف إلى معرفته ومتى
- ✓ الحفاظ على اتساق القيمة مع تكييف مستوى التفاصيل والحجج
- ✓ تجنب الاعتماد على جهة اتصال واحدة لنقل الرسالة إلى بقية الأطراف

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](#)



إدارة الصفقات متعددة الأطراف

Course Outline

✓ DAY 04

تحريك شبكة القرار

بناء الدعم داخل الصفقة

- ✓ تقوية العلاقة مع الأطراف القادرة على دفع القرار داخليًا
- ✓ تمكين الداعمين من الدفاع عن القيمة أمام الأطراف الأخرى
- ✓ توسيع الوصول داخل الحساب دون الإضرار بالعلاقات القائمة

التعامل مع المقاومة والتعارض

- ✓ تشخيص مصدر المقاومة قبل محاولة تجاوزها
- ✓ إدارة تضارب الأولويات بين الأطراف المؤثرة
- ✓ إعادة بناء مسار الصفقة عند تغير موازين القوة أو ظهور معترض جديد

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](#)



إدارة الصفقات متعددة الأطراف

Course Outline

✓ DAY 05

قيادة الصفقة نحو قرار مشترك

صناعة التوافق حول القرار

- ✓ تحديد القضايا التي تحتاج إلى اتفاق قبل الوصول إلى الحسم
- ✓ توحيد توقعات الأطراف حول القيمة والمخاطر ومتطلبات التنفيذ
- ✓ اكتشاف الفجوات المتبقية التي قد تمنع القرار النهائي

مختبر الصفقات متعددة الأطراف

- ✓ إدارة محاكاة لصفقة تتغير فيها المواقف وموازين التأثير
- ✓ إعادة تصميم استراتيجية الصفقة مع ظهور أطراف واعتراضات جديدة
- ✓ إعداد خريطة عملية لتحريك صفقة حقيقية نحو القرار

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](#)



إدارة الصفقات متعددة الأطراف

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Dec. 21, 2026	Dec. 25, 2026	5 days	4250.00 \$	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 •

