



مهارات التفاوض وإبرام الصفقات التسويقية الناجحة

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
١٨ فبراير - ٢٢ فبراير	القاهرة	٢٩٠٠	سجل الآن

أهداف البرنامج:

1. مناقشة الجوانب الأساسية التي تتضمنها عمليات التفاوض و الأسس العلمية و التطبيقية لتحديد استراتيجيات التفاوض الواجب إتباعها لنجاح المفاوضات و الوصول لعقد صفقات تسويقية ناجحة
2. تزويد المشاركين بمهارات فهم السلوك الإنساني و تحليل العلاقات القيادية التفاوضية وكيفية الإعداد النفسي للتفاوض و التخطيط لعمليات التفاوض وكيفية قراءة احتياجات الطرف الأخر في عملية التفاوض للوصول لنجاح عملية التفاوض
3. مهارات عقد الصفقات التسويقية الناجحة وكيفية الإعداد الجيد لعملية التفاوض الفعال
4. العلاقات التجارية وهدى نجاح عملية إبرام الصفقات التسويقية
5. مهارات دراسة العميل قبل عملية التفاوض وتحديد الاحتياجات لنجاح عملية التفاوض
6. التمارين الجماعية والتطبيقات العملية.

المشاركون:

كل من يتطلب عملهم إجراء عمليات التفاوض و إبرام العقود الداخلية و الخارجية و من يشترك في الفريق التفاوضي.

الحدور الأول : مفهور وأساسيات التفاوض :

- أساسيات التفاوض لإتهام الصفقات التسويقية.
- طبيعة عهلية التفاوض ومقاومتها .
- المفهور العام للتفاوض .

الحدور الثاني : إستراتيجيات وخطط التفاوض :

- إستراتيجيات التفاوض .
- تكتيكات التفاوض الفعال
- أنواع التفاوض الفعال في عهلية التسويق .
- التخطيط للتفاوض للفوز بالصفقات التسويقية الناجحة .

الحدور الثالث : تطبيق القواعد الإدارية علي النشاط التفاوضي :

- طيفية تطبيق معاير الإدارة علي النشاط التفاوضي .
- تنظيم وتوجيه التفاوض في نشاط التسويق وعقد الاتفاقيات
- فاعلية وديناميكية فريق التفاوض .
- حالة عهلية علي تطبيقات الإدارة في النشاط التفاوضي .

الحدور الرابع : المهارات السلوكية وأثرها علي التفاوض :

- العلاقات التبادلية .
- مهارات الاتصال .
- الإعداد النفسي للتفاوض .
- نظر المعلومات التفاوضية .
- التأثير و الإقناع و القدرة علي التحفيز و العهل في الفريق .
- تحليل الأنماط المختلفة للمفاوضين
- خصائص ومهارات المفاوض الفعال

الرحور الخامس : التخطيط الفعال لعقد الصفقات التسويقية وبناء منظومة تفاوض ناجحة

- كيفية التخطيط الفعال لعقد الصفقات التسويقية وبناء منظومة تفاوض ناجحة .
- كيفية دراسة احتياجات العميل لنجاح عملية التفاوض .
- منظومة فائز / فائز
- حالات عملية و تمثيلية لتطبيق حالات التفاوض الفعال

الرحور السادس: سياسات التفاوض الفعال:

- الجوانب التنظيمية و القانونية للمفاوضات و التعاقد
- استخدام نظرية المباريات للتفاوض

اساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية

00201126467555 

info@bptcenter.com 

www.bptcenter.com 