



مهارات التفاوض و ابرام الصفقات التسويقية الناجحة

| بتاريخ | اماكن الإنعقاد | الرسوم (\$) | احجز مقعدك |
|------------------|----------------|-------------|--------------------------|
| ١٢ ديسمبر - ٢٠٢٤ | اسطنبول | ٣٣٠٠ | 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 و كيفية الإعداد النفسي للتفاوض و التخطيط لعمليات التفاوض و كيفية قراءة احتياجات الطرف الأخر في عملية التفاوض للوصول لنجاح عملية التفاوض
3. مهارات عقد الصفقات التسويقية الناجحة و كيفية الإعداد الجيد لعملية التفاوض الفعال
4. العلاقات التجارية وهدى نجاح عملية ابرام الصفقات التسويقية
5. مهارات دراسة العميل قبل عملية التفاوض و تحديد الاحتياجات لنجاح عملية التفاوض
6. التمارين الجماعية و التطبيقات العملية.

المشاركون:

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

الحدور الأول : مفهوم وأساسيات التفاوض :

- أساسيات التفاوض لإتهام الصفقات التسويقية.
- طبيعة عملية التفاوض ومقاومتها .
- المفهوم العام للتفاوض .

الحدور الثاني : إستراتيجيات وخطط التفاوض :

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

الحدور الثالث : تطبيق القواعد الإدارية علي النشاط التفاوضي :

- طيفية تطبيق معايير الإدارة علي النشاط التفاوضي .
- تنظيم وتوجيه التفاوض في نشاط التسويق وعقد الاتفاقيات
- فاعلية وديناميكية فريق التفاوض .
- حالة عملية 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 العول 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 