

مهارات التفاوض و ابرام الصفقات التسويقية الناجحة

احجز مقعدك

الرسوم ()

اماكن الإنعقاد

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٣١ ديسمبر - ٣١ ديسمبر ١٩٦٩

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 و هدي 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.

المحور الأول : مفهـوم وأساسيات التفاوض :

- أساسيات التفاوض لإتـهام الصفقات التسويقية.
- طبيعة عهـلية التفاوض ومقاومتها .
- المفهـوم العام للتفاوض .

المحور الثاني : إستراتيجيات وخطط التفاوض :

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

المحور 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 عهـلية علي تطبيقات الإدارة في النشاط التفاوضي .

المحور الرابع : المهارات السلوكية وأثرها علي التفاوض :

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

المحور 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

00971504646499 

info@muthabara.ae 

www.muthabara.ae 