

المقدمة:

في عالم الأعمال والمالية الذي يشهد تغيرات سريعة ومتواصلة، يعد التفاوض المالي من المهارات الأساسية التي لا غنى عنها للقادة والمديرين لتحقيق النجاح المؤسسي وتعزيز القدرة التنافسية. إن التفاوض الفعّال يتجاوز كونه مجرد مهارة تقنية، فهو فن يتطلب بناء علاقات متينة، تحليل دقيق للمواقف، وإيجاد حلول متوازنة ترضي جميع الأطراف.

تسعى دورة "التفاوض المالي الفعّال" إلى تزويد المشاركين بأحدث الاستراتيجيات والأساليب التي تساهم في تحسين مهارات التفاوض المالي في مختلف السياقات. تتناول الدورة جوانب نظرية وعملية لفهم ديناميكيات التفاوض، مع التركيز على التطبيقات العملية التي تتعلق بإدارة العقود، المشتريات، والصفقات المالية الكبيرة.

من خلال مزيج من المحاضرات التفاعلية، ودراسات الحالة الواقعية، والتمارين التطبيقية، تهدف الدورة إلى مساعدة المشاركين على تطوير رؤى مبتكرة لتحقيق نتائج تفاوضية ناجحة، سواء داخل مؤسساتهم أو مع الشركاء الخارجيين، مما يساهم في تحسين الأداء المالي وزيادة القيمة المضافة.

الفئات المستهدفة:

- المديرون الماليون.
- المحاسبون ومديرو الحسابات.
- مدراء المشاريع والمسؤولون عن العقود.
- أي شخص يشارك في عمليات التفاوض المالي.

أهداف الدورة:

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم المبادئ الأساسية للتفاوض المالي.
- تطوير استراتيجيات تفاوض فعّالة تساهم في تحقيق أفضل النتائج المالية.

- تحليل وتقييم العروض المالية بكفاءة عالية.
- التعامل مع النزاعات المالية وحلها بأسلوب احترافي.
- التفاوض بثقة في مختلف السياقات المالية مثل العقود والتمويل.
- الكفاءات المستهدفة:
- تحسين مهارات التواصل الفعال في التفاوض المالي.
- تعزيز القدرات التحليلية لتقييم الخيارات المالية واتخاذ القرارات المناسبة.
- إتقان استراتيجيات التفاوض لضمان نتائج متوازنة ومربحة.
- فهم ديناميكيات التفاوض وبناء علاقات مستدامة مع الأطراف المعنية.
- التعامل مع التحديات والصراعات التي قد تنشأ خلال عمليات التفاوض المالي.
- تطبيق تقنيات الإقناع والتأثير لتحقيق نتائج مرضية في المفاوضات المالية.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: مقدمة في التفاوض المالي

- تعريف التفاوض المالي وأهميته في بيئة الأعمال.
- الخصائص التي تميز المفاوضات المالي الناجح.
- مراحل عملية التفاوض المالي بشكل مفصل.
- تحليل الأطراف المختلفة ومصالحها المشتركة.
- الوحدة الثانية: استراتيجيات وتقنيات التفاوض
- استراتيجيات التفاوض الأساسية مثل "Win-Win" و "Win-Lose".
- كيفية التحضير الجيد لعملية التفاوض المالي.

- تقنيات الإقناع والتأثير الفعّالة في المفاوضات.
- كيفية بناء علاقات مع الأطراف الأخرى في المفاوضات.
- الوحدة الثالثة: تحليل وتقييم العروض المالية
- كيفية قراءة وتحليل البيانات المالية بمهارة.
- تقييم العروض المالية واختيار البدائل المناسبة.
- استخدام أدوات تحليل التكلفة والعائد لتقييم العروض المالية.
- التفاوض بشأن شروط الدفع والأسعار بفعالية.
- الوحدة الرابعة: إدارة النزاعات والتحديات في التفاوض
- كيفية التعامل مع الضغوط والصراعات خلال المفاوضات.
- أساليب احترافية لحل النزاعات المالية بطرق مرضية.
- التفاوض في المواقف الصعبة أو مع الأطراف غير المتعاونة.
- دراسات حالة واقعية لعمليات تفاوض مالية ناجحة.
- الوحدة الخامسة: التطبيق العملي ومهارات متقدمة
- محاكاة جلسات تفاوض مالية باستخدام تقنيات "Role-Playing".
- تقديم وتلقي الملاحظات لتحسين الأداء التفاوضي.
- التخطيط للمفاوضات المستقبلية بشكل استراتيجي.
- تطوير خطة شخصية لتحسين مهارات التفاوض المالي.