JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة مهارات التفاوض للمختصين الماليين

11 – 15 أكتوبر 2027

الدار البيضاء

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة مهارات التفاوض للمختصين الماليين

المرجع: 2800_107284 **التاريخ:** 11 – 15 أكتوبر 2027 **المكان:** الدار البيضاء **الرسوم:** GBP 4500

مهارات التفاوض للمختصين الماليين دورة تدريبية مدتها أسبوع للمديرين الماليين وموظفي الخزينة والائتمان ومالية المشتريات، يخرج منها المشاركون بخطة تفاوض لصفقة مالية. فقد أصبحت فرق المالية تجلس أمام المقرضين والمدققين والموردين وأصحاب الميزانيات الداخلية أكثر من أي وقت مضى، وكل جولة تحرك السيولة أو النتائج المعلنة. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة.

لماذا تهم مهارات التفاوض للمختصين الماليين الآن

ثلاثة ضغوط تجعل هذه المهارات محورية في الوظيفة المالية. فتشدد شروط الائتمان يعني أن تسعير التسهيلات والتعهدات المالية وحزم الضمانات تخضع لتفاوض أصعب عند كل تجديد. والموردون الذين يواجهون ضغوط سيولة يطالبون بآجال سداد أقصر في الوقت الذي تسعى فيه المالية لحماية رأس المال العامل. وفي الداخل يتنافس أصحاب الميزانيات على أموال أقل. والفريق المالي الذي يستعد بالأرقام يحصل على تمويل أرخص وشروط أكثر استقرارا وميزانيات موثوقة، أما من يفاوض بالحدس فيتنازل عن الهامش والمرونة والثقة. وتستند الدورة إلى ممارسات التفاوض القائم على المصالح والنمذجة المالية المعتادة لشروط الصفقات.

المستفيدون من مهارات التفاوض للمختصين الماليين

- موظفو الخزينة المسؤولون عن تجديد التسهيلات البنكية وجداول التسعير وحزم التعهدات
- موظفو الائتمان الذين يتفقون مع العملاء على الحدود والضمانات وجداول السداد
- موظفو مالية المشتريات الذين يحددون مع الموردين آجال الدفع والخصومات وربط الأسعار بالمؤشرات
- المراقبون الماليون الذين يحسمون تعديلات التدقيق المقترحة وصياغة الإفصاحات
- موظفو التخطيط الذين يسوون طلبات الميزانية وأهداف التكلفة مع رؤساء العمليات

تجني الوظيفة المالية الفائدة الكبرى حين يحضر أعضاؤها من الخزينة والائتمان والتخطيط معا ويتفقون على قواعد موحدة لنقاط الانسحاب.

قدرات مهارات التفاوض للمختصين الماليين

يحول المشاركون أرقام الميزانية العمومية والتدفقات النقدية والتكاليف إلى مواقف تفاوضية يدافعون عنها بندا ببند.

- حساب نقاط الانسحاب والشروط المستهدفة من التدفقات النقدية للصفقة — المدير المالي التنفيذي
- بناء سلم تنازلات يسعر كل أخذ وعطاء — قادة الخزينة والمشتريات
- تطبيق الإرساء بالأدلة المالية في العروض الافتتاحية — المقرضون والموردون
- تقدير مصالح الطرف المقابل وقيوده وصلاحيات القرار لديه — قائد التفاوض
- الموازنة بين التعهدات والضمانات والتسعير في مفاوضات التسهيلات — مجلس الإدارة والخزينة
- عرض الشروط المتفق عليها في ملخص صفقة للاعتماد — اللجان المالية والمدققون

مصطلحات مهارات التفاوض للمختصين الماليين الأساسية

- نقطة الانسحاب — أدنى شرط يقبله المفاوض قبل أن يختار البديل المتاح خارج الصفقة.
- الإرساء — الرقم الأول المطروح على الطاولة الذي يجذب العروض اللاحقة نحوه.
- نطاق التسوية — المسافة بين نقطتي انسحاب الطرفين التي يمكن الاتفاق داخلها.
- سلم التنازلات — تسلسل مخطط من المقايضات، لكل منها سعر ومقابل محدد.
- التعهد المالي — نسبة أو حد في اتفاقية القرض يلتزم المقترض بحفظه، مثل الرافعة أو تغطية الفوائد.
- آجال الدفع — الأيام والشروط المتفق عليها لسداد الفاتورة، بما فيها خصم السداد المبكر.

مهارات التفاوض للمختصين الماليين يوما بيوم

اليوم 1: المفاوضات المالية وأطرافها

- أنواع التفاوض المالي مع المقرضين والموردين والمدققين — تحديد الأولويات
- خريطة مصالح الطرف المقابل — الفصل بين المواقف المعلنة والاحتياجات الفعلية
- صلاحيات القرار وحدود الاعتماد — معرفة من يملك التوقيع
- التفاوض على العلاقة مقابل التفاوض على الصفقة — اختيار موقف تعاوني أو حازم
- حدود الأخلاقيات والإفصاح والسرية — حماية المصداقية أثناء الجولات

اليوم 2: الاستعداد بالأرقام

- نماذج التدفق النقدي للصفقة — قياس قيمة كل شرط
- حساب نقطة الانسحاب والهدف — تثبيت الحدود قبل الاجتماع
- خيارات الصفقة البديلة — تقوية الموقف ببدائل موثوقة
- جداول الحساسية للسعر والأجل والحجم — اختبار قوة الموقف
- ملفات حقائق التفاوض — تجميع المقارنات المرجعية والأدلة الداعمة للمطالب

اليوم 3: الإرساء والتنازلات والتكتيكات

- العروض الافتتاحية والإرساء بالأدلة المالية — تشكيل نطاق التسوية
- سلالم التنازلات وتسعير المقايضات — إعطاء أقل مما يكتسب
- تجميع الشروط المتعددة — مقايضة السعر بالأجل أو الضمانات
- التعرف على التكتيكات المضادة — التعامل مع المهل والطلبات الصغيرة الأخيرة والضغط المزدوج
- الصمت والأسئلة والتلخيص — ضبط الإيقاع في الجولات الصعبة

اليوم 4: البنوك والموردون والمدققون وأصحاب الميزانيات

- تسعير التسهيلات البنكية وهامش التعهدات — التفاوض على شروط التجديد
- آجال الدفع للموردين وخصومات السداد المبكر — موازنة رأس المال العامل
- تعديلات التدقيق المقترحة وصياغة الإفصاحات — حسم الخلافات بالأدلة
- طلبات الميزانية وأهداف التكلفة — تسوية نزاعات التمويل الداخلي
- حدود ائتمان العملاء والضمانات — الاتفاق على التعرض والسداد

اليوم 5: التطبيق العملي لخطة التفاوض على الصفقة المالية

- ملف الطرف المقابل وخريطة مصالحه — تطبيق تحليل اليوم 1
- ورقة نقطة الانسحاب والهدف — تطبيق حسابات اليوم 2
- سلم التنازلات والعرض الافتتاحي — تطبيق أساليب اليوم 3
- محاكاة جولة تسهيلات أو مورد — اختبار الخطة تحت الضغط
- خطة التفاوض على الصفقة المالية — مراجعة الزملاء وملخص الاعتماد

تطبيق مهارات التفاوض للمختصين الماليين بعد الدورة

- إعداد ورقة نقطة الانسحاب والهدف لتجديد التسهيلات البنكية القادم أو لعقد مورد رئيسي.
- إجراء مراجعة لسلم التنازلات قبل الجولة القادمة من مفاوضات آجال الدفع.

أسئلة حول مهارات التفاوض للمختصين الماليين

ما مهارات التفاوض للمختصين الماليين، ولماذا تهم الآن؟

هي الأساليب التي يستخدمها الموظفون الماليون للاتفاق على شروط التمويل والسداد والتدقيق والميزانية بالاستناد إلى الأرقام. وتهم الآن لأن الائتمان أشد، والموردين يريدون السيولة أسرع، وأصحاب الميزانيات يعترضون على كل تخصيص.

من الأدوار الأكثر استفادة من مهارات التفاوض للمختصين الماليين؟

يستفيد منها موظفو الخزينة والائتمان ومالية المشتريات والرقابة المالية والتخطيط. وتستفيد أكثر إن كنت تواجه بانتظام المقرضين أو الموردين أو المدققين أو أصحاب الميزانيات الداخلية.

كيف تختلف مهارات التفاوض للمختصين الماليين عن التفاوض التجاري العام؟

تنطلق من المنظور المالي: نماذج التدفق النقدي للصفقة وهامش التعهدات وقيمة آجال الدفع وأدلة التدقيق. أما دورات التفاوض التجاري العام فتركز على أسعار البيع والشراء، بينما تسعر هذه الدورة كل تنازل بلغة الميزانية العمومية والسيولة.

ماذا تعود به من مهارات التفاوض للمختصين الماليين؟

تعود بخطة تفاوض لصفقة مالية حقيقية: ملف للطرف المقابل، وورقة نقطة الانسحاب والهدف، وسلم تنازلات، وعرض افتتاحي، وملخص اعتماد جرى اختباره في جولة محاكاة.

مهارات التفاوض للمختصين الماليين: الطريق إلى الأمام

تمثل خطة التفاوض على الصفقة المالية نقطة البداية، وأول قرار تدعمه هو موضع نقطة الانسحاب في جولة التسهيلات أو المورد القادمة. يستخدمها موظفو الخزينة والائتمان ومالية المشتريات مع مديريهم المعتمدين. وبعد أول استخدام تستحق المراجعة طريقة أداء الإرساء والتنازلات مقارنة بالتسوية التي تم التوصل إليها.