JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

# دورة متقدمة في التفاوض التجاري

21 مارس – 1 أبريل 2027

دبي

info@jupiterprime.uk

**jupiterprime.uk**

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

# دورة متقدمة في التفاوض التجاري

**المرجع:** 19805_535 **التاريخ:** 21 مارس – 1 أبريل 2027 **المكان:** دبي **الرسوم:** GBP 8000

التفاوض التجاري دورة تدريبية متقدمة مدتها أسبوعين للمديرين التجاريين ومديري الحسابات الرئيسة وقادة المشتريات والعقود، يبنون فيها خطة صفقة التفاوض التجاري لاتفاقية حقيقية مع مورد أو عميل. فتقلب تكاليف المدخلات وضغوط السداد وتراجع الهوامش جعلت كل نقطة مئوية وكل بند تعاقدي مؤثرا في الربح. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة للمهنيين الذين يجلسون على جانبي الطاولة التجارية.

## لماذا يهم التفاوض التجاري الآن

تزيد ثلاث قوى حدة التفاوض التجاري اليوم: تكاليف مدخلات وشحن متقلبة تزعزع الأسعار المتفق عليها، ومشترون مسلحون ببيانات المقارنة وأدوات الشراء الإلكتروني، وفرق مالية تتابع رأس المال العامل عبر شروط السداد. المنشأة التي تنمذج اقتصاديات الصفقة وتخطط تنازلاتها تحمي هامشها وسيولتها، أما التي تفاوض على السعر الظاهر وحده فتتنازل عن القيمة في الخصومات المرتجعة وأيام الائتمان والمسؤولية. وتستند الدورة إلى تحليل التكلفة الكلية للملكية TCO، ونمذجة هامش المساهمة والسعر والحجم، وتصميم اتفاقيات مستوى الخدمة SLA، والممارسات المعروفة في توزيع المخاطر التعاقدية.

## المستفيدون من التفاوض التجاري

- مديرو الحسابات الرئيسة الذين يتفاوضون على الأسعار السنوية والخصومات المرتجعة والخطط المشتركة مع كبار العملاء
- المديرون التجاريون الذين يعتمدون الخصومات ويضعون ضوابط الصفقات
- قادة المشتريات الذين يتفاوضون على اتفاقيات التوريد والمناقصات ومراجعات الأسعار
- مختصو العقود الذين يحسمون بنود المسؤولية والسداد ومستوى الخدمة
- مديرو الحسابات والموردين الذين يتولون التجديدات والتعديلات والمطالبات

يستفيد فريق الصفقة الذي يجمع المبيعات والمشتريات والمالية والعقود أكثر من غيره حين يحضر أعضاؤه معا ويتفقون على مجموعة واحدة من قواعد التسعير والتنازل.

## قدرات التفاوض التجاري

يتعلم المشاركون التفاوض على الحزمة التجارية كاملة لا على سعر الوحدة وحده.

- حساب اقتصاديات الصفقة بما فيها الهامش والحجم والخصومات المرتجعة وتكلفة الخدمة — المديرون التجاريون عند اعتماد الشروط
- تصميم ضوابط الأسعار والخصومات مع عتبات الانسحاب — فرق المبيعات عند تقديم العروض بثقة
- الموازنة بين السعر وشروط السداد والحجم والمدة — الشركاء الماليون عند حماية السيولة
- تحديد سقوف المسؤولية والضمانات ومستويات الخدمة التي توازن المخاطر — المراجعون القانونيون والتشغيليون
- اختبار مواقف التجديد وتعديل الأسعار والمطالبات مقابل الأدلة — أصحاب الحسابات عند الدفاع عن القيمة
- بناء خطة صفقة تضم خريطة التنازلات والخطوط الحمراء ومسارات الاعتماد — راعي الصفقة عند التوقيع

## مصطلحات التفاوض التجاري الأساسية

- التكلفة الكلية للملكية TCO — التكلفة الكاملة لشراء المنتج أو الخدمة واستخدامه والتخلص منه، أبعد من سعر الشراء.
- سعر الانسحاب — أدنى سعر أو هامش يقبل عنده الطرف توقيع الاتفاقية.
- خريطة التنازلات — قائمة مخططة مسبقا بالشروط القابلة للمبادلة، لكل منها قيمة لدى الطرفين ومقابل مطلوب.
- بند تعديل السعر — شرط تعاقدي يغير السعر وفق مؤشر أو محرك تكلفة أو حدث متفق عليه.
- سقف المسؤولية — حد تعاقدي لما يدفعه طرف للآخر عن الخسائر أو الإخلال.
- اتفاقية مستوى الخدمة SLA — تعهدات أداء قابلة للقياس مع معالجات أو أرصدة خدمة عند عدم تحقيقها.

## التفاوض التجاري يوما بيوم

### اليوم 1: ساحة التفاوض التجاري

- رسم قوة المشتري والبائع — قراءة النفوذ لدى كل طرف
- دورة حياة التفاوض التجاري — من المناقصة إلى التجديد
- حوارات القيمة مقابل السعر — نقل المحادثة أبعد من تكلفة الوحدة
- خريطة راعي الصفقة والاعتمادات — توضيح الصلاحيات قبل المحادثات
- أخلاقيات التفاوض وحدود المنافسة — تجنب تبادل المعلومات غير المشروع

## اليوم 2: اقتصاديات الصفقة ومنطق التسعير

- نماذج هامش المساهمة وتكلفة الخدمة — تسعير الصفقات بربحية
- تحليل السعر والحجم والمزيج — الحكم على طلبات الخصم مقابل الكمية
- مقارنة التكلفة الكلية للملكية — صياغة العروض بلغة المشتري
- نمذجة التكلفة المستحقة — مساءلة مكونات سعر المورد
- حساب سعر الانسحاب — تحديد الحدود الدنيا والعليا

## اليوم 3: التفاوض على الأسعار والخصومات

- ضوابط الخصم ومصفوفة الاعتماد — الحد من تسرب الهامش
- هياكل الخصومات المرتجعة وشرائح الكميات — مكافأة النمو الحقيقي
- إبلاغ زيادات الأسعار — الدفاع عن الزيادة بالأدلة
- تبرير السعر على أساس القيمة — ربط السعر بنتائج العميل
- التعامل مع عروض المنافسين — الرد دون حرب أسعار

## اليوم 4: المبادلات وتخطيط التنازلات

- جرد المتغيرات القابلة للمبادلة — حصر كل الروافع غير السعر
- خريطة التنازلات وتقييمها — تسعير كل ما يعطى وما يؤخذ
- أسلوب العرض المشروط — جعل كل تنازل مقرونا بمقابل
- العروض الحزمية — تقديم شروط مجمعة بدل البنود المنفردة
- الخطوط الحمراء ومحفزات التصعيد — حماية الشروط غير القابلة للتفاوض

## اليوم 5: شروط السداد والمخاطر التجارية

- شروط السداد ورأس المال العامل — تقدير قيمة أيام الائتمان نقدا
- الدفعات المقدمة والمحتجزات والضمانات البنكية — تأمين الأداء
- التعرض للعملات والسلع — توزيع مخاطر التقلب
- بنود تعديل الأسعار والربط بالمؤشرات — تقاسم تحركات التكلفة بإنصاف
- تقييم مخاطر الائتمان — وضع حدود للعملاء الجدد

## اليوم 6: المسؤولية والضمانات ومستويات الخدمة

- سقوف المسؤولية والاستثناءات — موازنة التعرض مقابل السعر
- التعويضات ومتطلبات التأمين — مواءمة التغطية مع المخاطر
- شروط الضمان والمعالجات — تحديد ما يحدث عند إخفاق المنتج
- تصميم اتفاقية مستوى الخدمة — اختيار مؤشرات أداء قابلة للقياس
- أرصدة الخدمة وحقوق الإنهاء — فرض الأداء بتناسب

## اليوم 7: المناقصات والتفاوض مع الموردين

- استراتيجية استيضاح طلب العروض — تشكيل الشروط قبل الترسية
- جولات العرض النهائي — إدارة التنازل الأخير
- الاستعداد للمزاد الإلكتروني — تحديد حدود العطاء ونقاط الخروج
- مصفوفة تفضيل المورد — قراءة نظرة الموردين إلى الحساب
- الاتفاقيات الإطارية وطويلة الأجل — تثبيت القيمة لعدة سنوات

## اليوم 8: التفاوض مع الحسابات الرئيسة والعملاء

- التفاوض على خطة الأعمال المشتركة — مبادلة الاستثمار بتعهدات النمو
- أساليب مشتريات العملاء — التعرف على مناورات الضغط ومواجهتها
- اتفاقيات التسعير متعددة السنوات — الموازنة بين الاستقرار والمرونة
- البيع المتقاطع داخل التفاوض — توسيع النطاق بدل خفض السعر
- مراجعة الصفقة مع المالية — التحقق من الربحية قبل التوقيع

## اليوم 9: التجديدات والتعديلات والمطالبات

- دليل تفاوض التجديد — البدء المبكر بأدلة الأداء
- تعديلات العقد وأوامر التغيير — تسعير تغييرات النطاق
- إعداد المطالبات وملفات الأدلة — دعم استرداد التكاليف
- سلم تصعيد النزاعات — التسوية قبل الإجراءات الرسمية
- ترميم العلاقة بعد المساومة الصعبة — الحفاظ على الأعمال المستقبلية

## اليوم 10: تطبيق خطة صفقة التفاوض التجاري

- ملخص اقتصاديات الصفقة — تطبيق نماذج الهامش والتكلفة الكلية
- خريطة التنازلات والخطوط الحمراء — تأكيد الشروط القابلة للمبادلة
- ورقة مواقف الشروط التعاقدية — تثبيت مواقف السداد والمسؤولية ومستوى الخدمة
- محاكاة صفقة حية واستخلاص — اختبار الخطة تحت الضغط
- خطة صفقة التفاوض التجاري — عرض الشروط لاعتماد الراعي

## تطبيق التفاوض التجاري بعد الدورة

- بناء خريطة تنازلات وسعر انسحاب للتجديد الكبير القادم والاتفاق عليهما مع المالية قبل الاجتماع الأول.
- مراجعة بنود السداد والمسؤولية ومستوى الخدمة في عقد قائم وإعداد مواقف محسنة لتعديله القادم.

## أسئلة حول التفاوض التجاري

### ما التفاوض التجاري المتقدم ولماذا يهم الآن؟

التفاوض التجاري المتقدم هو الاتفاق على السعر والسداد والمخاطر وشروط الخدمة بما يحمي الهامش والسيولة. وتزداد أهميته لأن تقلب التكاليف ووعي المشترين يضغطان على الربح، فيحتاج كل خصم وكل يوم ائتمان وكل بند مسؤولية إلى خطة مدروسة.

### من أكثر الأدوار استفادة من دورة التفاوض التجاري المتقدمة؟

يستفيد المديرون التجاريون ومديرو الحسابات الرئيسة وقادة المشتريات ومختصو العقود أكثر من غيرهم. فمورد مواد بناء يوظف هذه الأساليب في مراجعات الأسعار السنوية مع المقاولين، وشركة خدمات مرافق تطبقها في مفاوضات مستوى الخدمة والتجديد مع ملاك العقارات.

### كيف تختلف دورة التفاوض التجاري المتقدمة عن دورة استراتيجيات التفاوض العامة؟

تركز دورة التفاوض التجاري المتقدمة على المال والشروط التعاقدية. أما دورة استراتيجيات التفاوض العامة فتغطي المصالح والتحالفات والتأثير في أي سياق، بينما تتناول هذه الدورة اقتصاديات الصفقة والخصومات وشروط السداد والمسؤولية ومستويات الخدمة والتجديدات والمطالبات.

## ماذا تعود به من دورة التفاوض التجاري المتقدمة؟

تعود بخطة صفقة جاهزة لاتفاقية حقيقية. فهي تحدد اقتصاديات الصفقة وسعر الانسحاب وخريطة التنازلات ومواقف العقد ومسارات الاعتماد، ليوقع راعيك عليها قبل بدء المحادثات.

## التفاوض التجاري: الطريق إلى الأمام

تحدد خطة صفقة التفاوض التجاري أولا السعر الافتتاحي والشروط التي يستعد الفريق لمبادلتها. ويستخدمها مديرو الحسابات وقادة المشتريات والشركاء الماليون للتنسيق قبل المحادثات. وبعد الاتفاقية الأولى تستحق قيم التنازلات مراجعة، لأن تكلفة الخدمة الفعلية وسلوك السداد يكشفان غالبا المبادلات التي كانت أثمن مما توقعه الفريق وتلك التي ينبغي تشديدها في الجولة التالية.