

استراتيجيات التفاوض لتحقيق أفضل قيمة شرائية

لمحة عامة

- من الأكد أن التفاوض من أهم المهارات التي يجب توفّرها لدى المهنيين العاملين في مهنة إدارة المشتريات ، ولذا نستكشف في هذه الدورة التدريبية منهجيات التفاوض الحديثة والمتنوعة من منظور استراتيجي لإدارة المشتريات ، ونتناول بالتفصيل استراتيجيات التفاوض اللازمة لتلبية احتياجات قسم المشتريات في المؤسسة ، سنعدد أيضاً نقاط القوة والضعف لكل من المشتري والمورّد ونستكشف أساليب التفاوض الملائمة للمواقف المختلفة ومن ضمنها الحالات المعقّدة التي تتطلب تركيزاً كبيراً

المنهجية

- تستخدم هذه الدورة التدريبية العديد من الأساليب والمنهجيات التفاعلية مثل لعب الأدوار ومقاطع الفيديو والتمارين والنقاشات الجماعية والاستبيانات.

أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تطوير استراتيجيات فعالة في التفاوض تهدف لتلبية احتياجات المشتريات في المؤسسة
- تطبيق هذه الاستراتيجيات للحصول على أقصى قيمة شرائية
- استكشاف أساليب التفاوض الملائمة لكل موقف أو حالة
- توضيح كيفية التعامل مع حالات التفاوض المعقدة
- تحديد نقاط القوة لدى كل من المورد والمشتري

الفئات المستهدفة

- تستهدف هذه الدورة التدريبية خبراء إدارة المشتريات والمشتريين ورجال الأعمال ومشرفي ومدراء أقسام المشتريات وجميع موظفي الشركة الذين يشاركون في تحمّل مسؤوليات عمليات الشراء.

محاور الدورة

- التفاوض الاستراتيجي
- مهارات التخطيط
- مهارات التنفيذ
- التعامل مع الموردين ذوي السمات الصعبة
- التواصل مع الموردين
- مهارات التطبيق

استراتيجيات التحضير

- استخلاص احتياجات ومتطلبات المشتري
- استيعاب موقف المشتري
- استيعاب موقف المورد
- عدد الموردين في السوق
- التحليل الاقتصادي للسوق
- وضع قائمة تدقيق ما قبل التفاوض
- اختيار استراتيجية التفاوض
- تشكيل فريق التفاوض حول المشتريات
- الإعداد والتحضير الملائم

تطبيق استراتيجية التفاوض

- تفعيل خطة المشتريات
- أفضل وقت للتفاوض
- الوقت المناسب عنصر مهم في عمليات الشراء والتفاوض
- المعلومات عنصر مهم في عمليات الشراء والتفاوض
- العناصر الأخرى المهمة في عمليات التفاوض
- أفضل مكان للتفاوض
- استيعاب توقعات المورد
- قاعدة 20/80 للتفاوض

تطوير أسلوب التفاوض

- صفات المفاوض الجيد
- تطوير تلك الصفات لدى المشتري
- التعبير عن احتياجاتك الشرائية بفعالية
- معرفة منتجاتك وسلعك الشرائية
- معرفة خدمات ومنتجات المورد
- تقنيات الاصغاء النشط
- أساليب طرح الأسئلة
- إعداد القائمة الصحيحة من الأسئلة

التعامل مع عمليات التفاوض المعقدة

- مصدر الموردين الوحيد
- مصدر الموردين المنفرد
- ربح/ربح مقابل ربح/خسارة
- ربح/ربح مقابل خسارة/خسارة
- تكتيك الشراء من الباب الخلفي
- احتدام العواطف أثناء التفاوض
- الموردين الأصدقاء
- التفاوض والسلوكيات الأخلاقية

إعداد وإجراء المفاوضات الفردية والجماعية (الفرق)

- لعب الأدوار
- لعب دور المشتري
- لعب دور المورد
- لعب دور المقيم
- نقاط القوة لدى المورد
- نقاط القوة لدى المشتري
- معرفة الأساليب والحيل الخفية للموردين