

أفضل استراتيجيات التفاوض لتحقيق أفضل قيمة شرائية

لمحة عامة

من الأكيد 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 تحقّل مسؤوليات عمليات الشراء.

الكفاءات المستهدفة

التفاوض الاستراتيجي

مهارات التخطيط

مهارات التنفيذ

التعامل مع المورّدين ذوي السمات الصعبة

التواصل مع المورّدين

مهارات التطبيق

استراتيجيات التحضير

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

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 الخلفى

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 المقيّم

نقاط القوة لدى المورد

نقاط القوة لدى المشتري

معرفة الأساليب والحيل الخفية للموردين