



مجموعة المالكي للتدريب والتطوير

تقدم

الورشة التدريبية بعنوان

التفاوض الاستراتيجي في المشتريات الحكومية: تحقيق القيمة المثلى

مكان الإنعقاد : الإمارات العربية المتحدة - دبي

تاريخ الإنعقاد : 16 - 20 / 02 / 2025.





مقدمة :

تعد المشتريات الحكومية جزءًا استراتيجيًا من العمليات الحكومية، حيث تهدف إلى تحقيق أقصى قيمة مقابل الموارد المستثمرة. تتطلب هذه العملية التفاوض الفعال مع الموردين والشركاء لضمان الحصول على أفضل الشروط وتحقيق الجودة المطلوبة ضمن الميزانيات المحددة. يعد التفاوض الاستراتيجي عنصرًا أساسيًا لتحقيق هذه الأهداف، حيث يتيح للحكومات تحقيق التوازن بين الجودة والتكلفة، وضمان تلبية الاحتياجات بأفضل الطرق الممكنة. يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تطوير مهارات المشاركين في التفاوض في مجال المشتريات الحكومية بشكل يضمن تحقيق القيمة المثلى، مع التركيز على الاستراتيجيات والتقنيات التي تعزز من قوة التفاوض وتقلل من المخاطر المالية.

أهداف الورشة:

- فهم مفهوم التفاوض الاستراتيجي وأهميته في المشتريات الحكومية.
- تحديد أهداف التفاوض وتطوير استراتيجيات فعالة لتحقيقها.
- إتقان مهارات التواصل الفعال والإقناع في المفاوضات.
- بناء علاقات تعاونية طويلة الأمد مع الموردين.
- التعامل مع التحديات والصعوبات التي قد تواجه عملية التفاوض.
- ضمان الشفافية والنزاهة في عمليات التفاوض والمشتريات.
- تطبيق المعرفة المكتسبة في تحقيق القيمة المثلى في المشتريات الحكومية.

محتويات الورشة:

اليوم التدريبي الأول:

مقدمة إلى التفاوض الاستراتيجي

- مفهوم التفاوض الاستراتيجي وأهميته في المشتريات الحكومية.
- مراحل عملية التفاوض (التحضير، المناقشة، الاتفاق، التنفيذ).
- أنواع التفاوض (توزيعية، تكاملية).
- عوامل نجاح التفاوض.
- ورشة عمل: تحليل حالة تفاوض سابقة وتحديد نقاط القوة والضعف.



اليوم التدريبي الثاني:

تحديد الأهداف وتطوير الاستراتيجيات

- أهمية تحديد أهداف واضحة وقابلة للقياس في التفاوض.
- تطوير استراتيجيات تفاوضية فعالة (مثل BATNA, ZOPA).
- تحليل نقاط القوة والضعف لدى الطرف الآخر.
- تحديد البدائل المتاحة في حالة عدم التوصل إلى اتفاق.
- ورشة عمل: تطوير استراتيجية تفاوض لحالة عملية.

اليوم التدريبي الثالث:

مهارات التواصل والإقناع

- أهمية التواصل الفعال في التفاوض.
- مهارات الاستماع النشط وفهم وجهة نظر الطرف الآخر.
- التعبير عن الاحتياجات والمصالح بوضوح.
- استخدام لغة الجسد بشكل فعال.
- التعامل مع الاعتراضات والأسئلة الصعبة.
- ورشة عمل: ممارسة مهارات التواصل والإقناع في سيناريوهات تفاوضية.

اليوم التدريبي الرابع:

بناء العلاقات والتعامل مع التحديات

- أهمية بناء علاقات تعاونية طويلة الأمد مع الموردين.
- مهارات إدارة العلاقات والتفاوض مع مختلف الشخصيات.
- التعامل مع التحديات والصعوبات التي قد تواجه عملية التفاوض (مثل الخلافات، التسوية، الضغوط).
- ورشة عمل: تحليل حالة نزاع في عملية تفاوض واقتراح حلول.



اليوم التدريبي الخامس:

تحقيق القيمة المثلى والشفافية

- مفهوم القيمة المثلى في المشتريات الحكومية.
- معايير تقييم العروض واختيار أفضل العطاءات.
- ضمان الشفافية والنزاهة في عمليات التفاوض والمشتريات.
- تطبيق المعرفة المكتسبة في تحقيق القيمة المثلى.
- تقييم البرنامج التدريبي وحلقة نقاش مفتوحة.

أساليب التدريب :

- نقاشات مفتوحة لتحليل وجهات النظر.
- دراسة حالات.
- قصص وأمثلة واقعية.
- التمارين واختبارات الشخصية.
- العصف الذهني.
- تكليف المتدربين بمشروعات جماعية أو فردية.
- ربط المحتوى بتجارب مألوفة.