دورة متقدمة في استراتيجيات التفاوض المالي وضوابط الصفقات

5 – 9 يوليو 2027

مدريد

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

دورة متقدمة في استراتيجيات التفاوض المالي وضوابط الصفقات

المرجع: 186058_1165 **التاريخ:** 5 – 9 يوليو 2027 **المكان:** مدريد **الرسوم:** Euro 5700

نظرة عامة

دورة متقدمة في استراتيجيات التفاوض المالي وضوابط الصفقات هي دورة مدتها أسبوع لمديري المالية والمراقبين الماليين ومختصي الخزانة والمحللين والمحاسبين وأصحاب الميزانيات وشركاء الأعمال الماليين، ويأخذ المشاركون منها حقيبة قرار للتفاوض المالي. تربط الدورة الإعداد القائم على الأدلة وتحليل BATNA وZOPAg والمعايير الموضوعية والتنازلات المقيمة ماليا وشروط الائتمان والتسعير وتوزيع المخاطر وصلاحيات الحوكمة وتوثيق الاتفاق. تطور أجايل للتدريب التفاوض المالي المنضبط.

الفئة المستهدفة

- فرق المالية المسؤولة عن الميزانيات والتوقعات ودراسات الاستثمار وتخصيص الموارد
- فرق الخزانة والتمويل المسؤولة عن السيولة وشروط الائتمان والتعهدات والعلاقات المصرفية
- فرق المراقبة والمحاسبة المسؤولة عن الضوابط والموافقات وتوثيق الاتفاقات
- فرق المالية التجارية المسؤولة عن التسعير والهوامش وشروط العملاء ودعم الصفقات
- فرق المخاطر والحوكمة المسؤولة عن الصلاحيات والتعرضات والتصعيد وضمان القرار

تفترض الدورة قدرة المشاركين على تفسير المعلومات المالية والمساهمة في التفاوض، ولا تتناول مبادئ المحاسبة أو أساليب المبيعات العامة.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تخدم الدورة المفاوضات المالية المرتبطة بالحوكمة الداخلية والعلاقات التجارية الخارجية.

- إدارات المالية والمحاسبة والخزانة والضرائب والمراقبة المالية
- إدارات المشتريات والتجارة وعمليات المبيعات والشراكة المالية
- مؤسسات المصارف والتأمين والاستثمار والخدمات المهنية
- شركات الطاقة والتصنيع والإنشاءات والتقنية
- جهات الخدمات العامة والرعاية الصحية والتعليم والعمل غير الربحي

أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تحليل المصالح والبدائل ونقاط الانسحاب ونطاقات الاتفاق الممكن
- بناء الأهداف والصلاحيات والمرتكزات وخطط التنازل على أساس الأدلة
- تقييم مقترحات الميزانية والائتمان والتسعير والتعهدات وتوزيع المخاطر
- تطبيق أساليب المساومة وطرح الأسئلة والاستماع وإدارة الجمود
- ترتيب الشروط وفق مقايضات القيمة والمخاطر
- استخدام آليات الموافقة والتوثيق والرقابة بعد الاتفاق

AGILE LEADERS
Training Center

جدول الدورة

اليوم 1: بنية التفاوض المالي

- خريطة مصالح أصحاب المصلحة وصلاحياتهم
- تحليل BATNA وWATNA ونقطة الانسحاب
- نموذج نطاق الاتفاق الممكن ZOPA
- سجل الأهداف والقيود المالية
- صلاحية الحوكمة والتصعيد في التفاوض

اليوم 2: الأدلة والقيمة والمواقف الافتتاحية

- ملف أدلة المعايير الموضوعية
- نموذج أثر التقييم والتسعير والهامش
- مصفوفة قرار الهدف والمرتكز والعرض الافتتاحي
- تحليل السيناريو والحساسية لشروط الصفقة
- موجز السرد المالي والتبرير

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 3: المساومة وضبط التنازلات

- مصفوفة ربط القضايا والشروط القابلة للمبادلة
- سجل تكلفة التنازل والحركة المتبادلة
- منهج المقترح المشروط والعرض المجمع
- خطة الأسئلة والاستماع واختبار المعلومات
- بروتوكول الجمود والاعتراض والمحادثة الصعبة

اليوم 4: تطبيقات الصفقات المالية

- بطاقة تسوية الميزانية وتخصيص رأس المال
- مراجعة ورقة شروط التمويل والائتمان والتعهدات
- نموذج مقايضة تسعير المورد والعميل
- مصفوفة توزيع المخاطر والشروط الاحتمالية
- قائمة اقتصاديات الاتفاق وضوابط الموافقة

اليوم 5: المحاكاة وضمان الصفقة

- تمرين: تشخيص موقف تفاوض مالي ضعيف
- تمرين: بناء موقف افتتاحي وصلاحية قائمة على الأدلة
- تمرين: مبادلة التنازلات في السعر والائتمان والمخاطر
- تمرين: معالجة الجمود وصياغة سجلات القرار
- التمرين الختامي: حقيبة قرار التفاوض المالي

التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة تربط التحليل المالي بالسلوك التفاوضي المنضبط.

- نشاط مقترح: حساب أثر بدائل الدفع والتسعير في القيمة والمخاطر
- نشاط مقترح: اختبار افتراضات BATNA وتحديد نقطة انسحاب قابلة للدفاع
- نشاط مقترح: بناء تسلسل تنازلات متبادلة لمناقشة تمويل
- نشاط مقترح: توثيق الموافقات والالتزامات والمحفزات وضوابط المتابعة بعد الاتفاق

الأسئلة الشائعة

لمن تناسب دورة استراتيجيات التفاوض المالي المتقدم؟

تناسب المهنيين الماليين الذين يحللون المقترحات أو يدعمون القرارات أو يتفاوضون على الشروط أو يضبطون الموافقات، مع قدرة سابقة على تفسير البيانات المالية.

كيف يختلف التفاوض المالي عن مهارات التفاوض العامة؟

يربط التفاوض المالي سلوك المساومة بالتقييم والميزانيات والائتمان والتسعير والتعهدات والتنازلات المقيمة وتوزيع المخاطر وصلاحيات الموافقة والنتائج الاقتصادية الموثقة.

كيف تستخدم BATNA وZOPA في التفاوض المالي؟

تحدد BATNA أفضل بديل موثوق عند تعذر الاتفاق، بينما تحدد ZOPA النطاق الذي قد يقبل فيه الطرفان الشروط، ويختبر التحليل المالي قيمته ومخاطره وجدواه.

كيف تضبط التنازلات في التفاوض المالي؟

يضبط التنازل المالي بتكلفة محسوبة وحد للموافقة وشرط متبادل وتسلسل وسجل، لمنع الحركة غير المسعرة وربط كل تنازل بقيمة مستلمة.

ما الذي يجعل الاتفاق المالي قابلا للرقابة بعد التفاوض؟

يحدد الاتفاق القابل للرقابة الاقتصاديات والمسؤوليات والموافقات والشروط والمحفزات والأدلة ومسارات التصعيد وملكية المتابعة بصياغة قابلة للتنفيذ.

الخاتمة

يأخذ المشاركون حقيبة قرار التفاوض المالي، وتضم خرائط أصحاب المصلحة والبدائل وتحليل النطاق وملفات الأدلة والأهداف والصلاحيات ونماذج القيمة وسجلات التنازلات ومراجعات الشروط وضوابط الموافقة وسجلات الاتفاق. تجعل الحقيبة خيارات التفاوض قابلة للتتبع إلى القيمة والمخاطر. كما تدعم التنفيذ المنضبط بعد الاتفاق.