



دورة:
التفاوض الهالي الدولي وإدارة الموارد

22 - 26 يونيو 2026
مدريد (اسبانيا)

التفاوض الهالي الدولي وإدارة الهوارد

رمز الدورة: FI13331 تاريخ الإنعقاد: 22 - 26 يونيو 2026 دولة الإنعقاد: مدريد (اسبانيا) - رسوم الإشتراك: Euro 5775 □

المقدمة

في بيئة اقتصادية متغيرة وسوق عالمي تنافسي، أصبحت مهارات التفاوض المالي الدولي وإدارة الموارد الاستراتيجية من العوامل الحاسمة لنجاح المؤسسات. فالتعامل مع أطراف متعددة عبر الحدود يتطلب فهماً عميقاً للثقافات المالية، القوانين التجارية الدولية، آليات التمويل، وإدارة المخاطر. كما أن القدرة على إدارة الموارد المالية والبشرية والتقنية بكفاءة ضمن بيئة تفاوضية دولية تضمن تحقيق أهداف المؤسسة بأعلى قدر من الكفاءة والعائد.

تهدف هذه الدورة إلى تمكين المشاركين من اكتساب الأدوات، الأساليب، والمهارات اللازمة للتفاوض في السياقات الدولية المعقدة، مع تطوير كفاءاتهم في إدارة الموارد لتحقيق التوازن بين التكلفة، الجودة، والاستدامة.

أهداف البرنامج

بنهاية البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أسس وأبعاد التفاوض المالي في البيئة الدولية.
- تحليل استراتيجيات التفاوض الناجحة وفقاً للاختلافات الثقافية والقانونية.
- تطبيق أساليب متقدمة في إدارة الموارد المالية والبشرية أثناء عمليات التفاوض.
- تصميم استراتيجيات تفاوض فعّالة تعتمد على تحليل المخاطر والعوائد.
- تعزيز القدرات القيادية في اتخاذ القرارات المالية التفاوضية.
- تطوير مهارات التواصل والإقناع والتخطيط المالي الاستراتيجي.
- إدارة النزاعات والتحديات الناتجة عن المفاوضات العابرة للحدود.

الكفاءات المستهدفة

- الكفاءة في التحليل المالي الدولي.
- مهارات التفاوض والإقناع عبر الثقافات.
- الكفاءة في إدارة الموارد متعددة المصادر.
- التفكير الاستراتيجي واتخاذ القرار.
- مهارات التواصل وبناء العلاقات الدولية.
- إدارة المخاطر المالية والتجارية.

الجمهور المستهدف

- المدراء الماليون ومدراء الاستثمار.
- مسؤولو العلاقات الدولية والتجارية.
- مدراء المشتريات والعقود الدولية.
- مسؤولو التخطيط المالي وإدارة الموارد.
- رواد الأعمال والمفاوضون في الشركات متعددة الجنسيات.
- الخبراء والمستشارون في التمويل الدولي.

المحاور التدريبية

اليوم الأول: المفاهيم الأساسية للتفاوض المالي الدولي

- مقدمة حول بيئة التفاوض الدولي ومتغيراتها.
- الفرق بين التفاوض المحلي والدولي.
- العوامل الاقتصادية والسياسية المؤثرة في التفاوض المالي.
- تحليل القوى التفاوضية: العملاء، الموردون، الأسواق، الحكومات.
- دراسات حالة واقعية عن مفاوضات مالية دولية ناجحة.

اليوم الثاني: استراتيجيات وتقنيات التفاوض المالي

- مراحل عملية التفاوض المالي.
- إعداد خطة تفاوض مالية فعّالة تحليل - أهداف - بدائل.
- أدوات تقييم العروض والصفقات المالية الدولية.
- أساليب الإقناع والتأثير في الأطراف الأخرى.
- التفاوض في ظل تعدد العملات واختلاف الأنظمة المالية.

اليوم الثالث: إدارة الموارد في السياقات التفاوضية

- مفهوم إدارة الموارد في المفاوضات الدولية.
- تخطيط وتوزيع الموارد المالية - بشرية - تقنية لدعم أهداف التفاوض.
- استخدام البيانات المالية في دعم القرارات التفاوضية.
- تحليل تكاليف الفرص والبدائل المالية.
- تطبيقات عملية باستخدام حالات واقعية Simulation Resource Financial.

اليوم الرابع: التحديات الثقافية والقانونية في التفاوض الدولي

- أثر الثقافة والقيم الوطنية في أنماط التفاوض.
- التعامل مع القوانين والتشريعات التجارية الدولية.
- إدارة المخاطر القانونية والمالية في العقود عبر الحدود.
- التفاوض في بيئات متعددة الثقافات واللغات.
- ورشة عمل: إعداد خطة تفاوض متكاملة مع أطراف متعددة الجنسيات.

اليوم الخامس: التفاوض الاستراتيجي وإدارة النتائج

- من التفاوض إلى الشراكة الاستراتيجية طويلة الأجل.
- مؤشرات الأداء في المفاوضات المالية KPIs.
- أدوات تقييم نتائج التفاوض المالي.
- مهارات ما بعد التفاوض: إدارة الاتفاقيات والعقود.
- التمرين الختامي: محاكاة تفاوض مالي دولي متكامل بين مؤسسات متعددة الجنسيات.