

برنامج هندسة التفاوض

صمم اتفاقك قبل
دخول غرفة التفاوض.

برنامج متكامل لبناء أفضل
آلية تفاوضية وتعاقدية

برنامج تطبيقي يتضمن تحليلاً تفاوضياً آلياً
ومنشئ الحزم التفاوضية.



CURE

Training & Consulting

curetraining.com

بروشور البرنامج
التفاوض البنفسجي

هندسة التفاوض بقوة المحرك الآلي

يطبّق المشاركون المنهج على حالة عملية، بينما تنشئ أداة العمل مسودة حزمة تفاوضية مقترحة.

هندسة التفاوض

المنهج

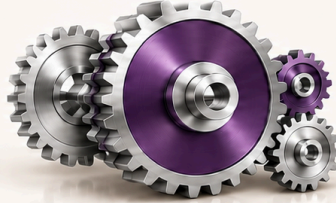
الأداة

المخرجات

المدخلات



احصل على حزمته
التفاوضية الأعلى تقييماً



تدرّب على استخدام
محرك التفاوض
الآلي



ابن أجندة
تفاوضك

أتمتة أداة العمل

ترتّب فرص التبادل وتختار الأزواج المتوافقة
بناءً على التقييمات المدخلة.

التدريب العملي

تنمّي الحالات المعقدة ولعب الأدوار القدرة
على تقدير كل خيار واتخاذ القرار.

المخرج التطبيقي

مسودة تُنشأ آلياً توضح ما نقدّمه وما نحصل عليه، ليراجعها المشاركون
ويستكملوها.

تبدأ الحزمة التفاوضية باختلاف الأولويات

مثال توضيحي لتفاوض بين المشتري والمورّد



مصالح الطرفين

المورّد

يحتاج إلى تمويل لإكمال المستودع وضمان الطلب مستقبلاً.

المشتري

يحتاج إلى موعد ثابت لإنجاز المستودع لحماية استمرارية التوريد.

تبادل تفاوضي محتمل

يدرس المشتري دعمًا تمويليًا بسقف محدد، ويقدم المورّد التزامًا بموعد إنجاز ثابت.

مقترح توضيحي. يحدّد المتفاوضون الشروط النهائية.

يقيّم المحرك الآلي سيناريوهات التفاوض المحتملة

يمنح المشتري موعد الإنجاز قيمة أعلى، بينما يمنح المورد التمويل قيمة أعلى.

اختلاف في التقييم

القضية	المشتري	المورد
موعد الإنجاز	مرتفع	متوسط
مبلغ التمويل	متوسط	مرتفع

تبادل محتمل

موعد الإنجاز: +1 التمويل: -1

تعاكس فجوتي التقييم يجعل هذا الزوج مرشحًا للتبادل.

درجة تقييم التبادل

26

كيف تُحسب هذه الدرجة؟

منشئ الحزم التفاوضية يُنشئ مسودة العرض

تنتقل التبادلات المتوافقة إلى عرض يوضح ما نقدّمه وما نحصل عليه.

مسودة حزمة توضيحية

من منظور المشتري

ما نحصل عليه

ما نقدّمه

موعد ثابت
لإنجاز المستودع

دعم تمويلي
بسقف محدد

تُبقي أداة العمل القضايا غير المتبادلة ظاهرة لتسويتها مباشرة.

ما تدرجه أداة العمل

التبادلات المختارة، ودرجات تقييم أزواج التبادل، والقضايا المتبقية.

الشروط الدقيقة والاتفاق النهائي.

أنت تقرّر

من خيارات مرتّبة إلى عرض يستطيع فريقك التفاوض عليه.

مصمّم للصفقات ذات البنود المترابطة

استخدم المحرك الآلي عندما تتطلب الصفقة معالجة عدة قضايا معًا.



تجديد العقود

اربط مدة العقد بمستويات الخدمة والمرونة.

التوريد والمشتريات

وازن بين السعر والكميات والتسليم واستمرارية التوريد.

المشروعات المعقدة

اختبر مراحل الإنجاز مقابل التمويل والمخاطر والجزاءات.

الشراكات والوكالات

اربط حقوق المناطق بالتزامات المبيعات والدعم.

انظر إلى الصفقة كاملة قبل أن تقرّر ما تتنازل عنه.

البرنامج بالأرقام

حالات عملية وممارسة وتقييمات تدعم محرك التفاوض الآلي.



٣

تقييمات سيكومترية
وشخصية

٤

دراسات حالة

٤

أنشطة لعب أدوار
جماعية

١٤

استبيانات
مع إجاباتها

١٠

مقاطع فيديو
مع تحليلها

٢

جلسات تقنية دلفي

محرك التفاوض الآلي

إضافة

نبذة عن المدرب

تأصيل أكاديمي. خبرة عملية في الأعمال.

د. محمد نادي

هندسة التفاوض | مدرب البرنامج

المؤهلات الأكاديمية



ماجستير إدارة الأعمال
(MBA)

تخصص التفاوض

درجة الماجستير في
إدارة الموارد البشرية



الخبرات القيادية

إدارة التسويق



إدارة المبيعات



إدارة المشروعات



دراسات الجدوى



خبرة عملية في الأعمال تُترجم إلى تدريب تطبيقي في التفاوض.

محرك التفاوض وأداة بناء الحزم أدوات مملوكة حصريًا للدكتور محمد نادي.

© 2026 الدكتور محمد نادي. جميع الحقوق محفوظة.

يُحظر النسخ أو التوزيع أو التعديل دون إذن كتابي مسبق.

ابدأ بتفاوض حقيقي من واقع عملك

ورشة مصممة لفرق العمل التي تدير صفقات ذات بنود مترابطة.

ما يمكن لفريقك العمل عليه

حدّدوا القضايا. اختبروا التبادلات المحتملة.
راجعوا مسودة الحزمة معًا.

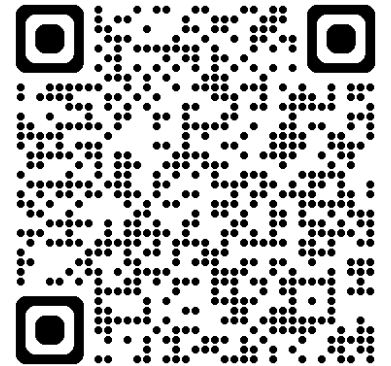
تواصل معنا لتصميم برنامج يناسب فريقك

اتصل بنا أو راسلنا عبر واتساب

+966 58 103 1105

+966 59 102 8387

curetraining.com



موقعنا الإلكتروني