كلية المستقبل الجامعة

قسم ادارة الاعمال

Ministry of Higher Education and Scientific Research

Al-Mustaqbal University College

Business Administration Department

ادارة التفاوض – المرحلة الرابعة

2023-2022

(المحاضرة السابعة)

اعداد

ا.م.د. ابراهيم رسول هاني

المحاضرة السابعة

مفاهيم وتصورات خاطئة عن التفاوض , المفاوضات والعقود , مجالات التفاوض في التجهيز , التخطيط, والاعداد للتفاوض.

اولاً / مفاهيم وتصورات خاطئة عن التفاوض :

توجد بعض المفاهيم الخاطئة عن مضمون التفاوض وتعد هذه المفاهيم الخاطئة بمثابة معوقات امام تعلم هذا الفن وممارسته لتعظيم المنافع ومنها :-

1- التفاوض استسلام واذعان .

2- التفاوض يشمل الاكراه والاخضاع .

3- تمنع صلاحيات وسلطات احد اطراف التفاوض من وجود فرص التفاوض .

4- لا يوجد تفاوض في تقديم الاعمال الاستشارية .

5- تأجيل جني ثمار التفاوض .

6- التفاوض يتم بين الخصوم في حالات النزاع .

7- التفاوض يتم دائماً على طاولة المفاوضات .

8- توفر كافة البيانات والمعلومات .

9- التفاوض هو مكسب – خسارة .

10- وقت اطول للموضوعات الاهم .

11- الترتيب التنازلي لموضوعات التفاوض .

12- اتجاهات سلبية في التفاوض .(صعوبة تمييز المصالح المشتركة , عدم القناعة بحاجة الطرف الاخر الى تحقيق مكاسب .... الخ)

ثانياً / المفاوضات والعقود

ان مفهوم المفاوضات من وجهة نظر التجهيز (المشتريات) يعني عملية الوصول الى اتفاق بخصوص شروط العقد من خلال المباحثات بين البائع والمشتري .

1- تفاوض المشتريات الفعال : يمكن ان يتحقق تفاوض المشتريات الفعال وفق ما يلي :

- ان يؤدي الى اتفاق يحقق انسب تكلفة .
- ان يكون عادلاً بين الطرفين وقابلاً للاستمرار .
- ان يحقق الاحتياجات المشروعة لكل طرف .
- ان يحافظ على العلاقة بين الاطراف .
- ان لا يتحول الى نوع من المضاربة بين الاطراف المتقدمين للتعاقد للتفاوض في المشتريات هدفين :

اولاً: قبل تنفيذ العقد .

ثانياً : اثناء تنفيذ العقد .

اولا: قبل تنفيذ العقد: ويتضمن توضيح لقضية التفاوض وتعميق التفاهم بين الاطراف وتحديد السعر والخدمات المقدمة واستعراض الظروف الطارئة او المخاطر الاخرى وتقليلها .

ثانياً :اثناء عملية تنفيذ العقد: ويتضمن حل المشكلات المصاحبة لاداء المجهز ومعالجة التعديلات على العقد في حالة الحاجة لذلك واكتشاف الظروف الطارئة واثارها على عملية التنفيذ .

والسؤال الذي يرد هنا هو : متى نتفاوض في التجهيز ؟

الجواب بعد تقديم: عروض التجهيز من قبل المجهزين واختيار افضلهم في حالة العروض التنافسية. وتتم عملية التفاوض في التجهيز في الحالات التالية :

- اذا كان هناك متقدم وحيد افضل من بقية المتقدمين .
- حساب الفائدة المتوقعة والتأكد من انها تفوق التكلفة الناتجة عنها .
- قبل توقيع العقد .
- قبل اي تعديل في العقد .
- عند حدوث اي مشكلة خلال تنفيذ العقد .

ثالثاً : مجالات التفاوض في التجهيز

1- السعر

2- الدعم الفني (المشورة الفنية)

3- النواحي المالية

4- جدولة الدفوعات

5- ادارة المخاطر

6- ادارة المعلومات

7- الاطار الزمني

8- حوافز الاداء

9- موضوعات عامة

رابعاً : التخطيط والاعداد للتفاوض

- التخطيط السليم للتفاوض يؤدي دائماً الى وضوح الهدف من التفاوض واستخدام انماط وتكتيكات مناسبة لانجاز هذه المهمة .
- احتواء التخطيط والاعداد للتفاوض على تفاصيل عن الفريق التفاوضي(الطرف الاخر) مثل الاطار الزمني للتفاوض والاسلوب الذي سيتبع والاستراتيجيات التي تستخدم واحتياجات عملية التفاوض واية محددات حول سلطات المفاوضين .

انتهى

أ.م.د. إبراهيم رسول هاني