**محاضرة حول ادارة التفاوض التجاري الدولي**

**مفهوم ادارة التفاوض الدولي :**

**تعريف 01:ادارة التفاوض التجاري الدولي** هي عملية تخطيط وتنظيم وتنفيذ الاستراتيجيات الخاصة بالتفاوض بين أطراف من دول مختلفة، بهدف الوصول إلى اتفاقات تجارية تخدم مصالح الشركات أو الدول المعنية. هذه الإدارة تتطلب فهماً عميقاً للاختلافات الثقافية، القانونية، الاقتصادية والسياسية التي قد تؤثر على العملية التفاوضية.

تعريف 02 : التفاوض التجاري الدولي هو عملية تفاوض بين شركاء أعمال ينتمون لدول مختلفة، بهدف إبرام صفقات تجارية تشمل تبادل السلع، الخدمات، التكنولوجيا، أو الاستثمارات.  
يتميز هذا النوع من التفاوض بكونه معقدًا أكثر من التفاوض المحلي نظرًا لاختلافات في:

اللغة: :وهي وسيلة أساسية للتواصل: أي خطأ لغوي قد يُفهم بشكل خاطئ ويؤدي إلى فقدان الثقة و كذا تفسير العقود والمصطلحات القانونية الذي قد يؤدي اختلاف الترجمة فيها إلى تفسيرات قانونية مختلفة.

* القوانين التجارية

### المعايير الثقافية: تحية اليد أو المصافحة

* في أمريكا وأوروبا: المصافحة القوية تدل على الثقة.
* في آسيا (مثل اليابان أو الصين): المصافحة تكون خفيفة وقد يُفضَّل الانحناء.
* في الشرق الأوسط: المصافحة قد تطول قليلًا وترافقها كلمات ترحيب دافئة، ولكن لا تتم غالبًا بين الجنسين في بعض المجتمعات.

**نظرات العين**

* في أوروبا وأمريكا: النظر المباشر في العين يعكس الثقة.
* في آسيا واليابان تحديدًا: النظر المطوّل في العين يُعتبر قلة احترام.
* في بعض الدول العربية: التوازن بين النظر والاحترام ضروري، دون التحديق الزائد.
* طرق العمل
* السياسات الاقتصادية
* اختلاف المفاهيم عند كل ثقافة مثلا : يختلف **مفهوم الوقت** من ثقافة لأخرى؛ فبعض الدول تعتبر الالتزام بالمواعيد أمرًا صارمًا، بينما تتعامل دول أخرى بمرونة أكبر. كما أن **لغة الجسد**، مثل الإيماءات أو تعبيرات الوجه، قد تُفسَّر بشكل مختلف بين ثقافة وأخرى، مما قد يؤدي إلى سوء الفهم إذا لم يكن الشخص مدركًا لذلك.

***عناصر إدارة التفاوض التجاري الدولي:***

1. **التحليل المسبق**:
   * فهم السوق والبيئة الدولية.
   * دراسة الطرف الآخر من حيث الثقافة، اللغة، وأسلوب العمل.
2. **تحديد الأهداف والاستراتيجية**:
   * تحديد ما تسعى إليه الشركة من التفاوض (السعر، الكمية، شروط الدفع، النقل، ...).
   * وضع بدائل وخطط للطوارئ.
3. **إدارة الفريق التفاوضي**:
   * اختيار فريق يمتلك مهارات التفاوض والمعرفة الثقافية واللغوية المناسبة.
4. **إجراء التفاوض**:
   * تبادل العروض والمقترحات.
   * إدارة الخلافات والنزاعات.
   * الوصول إلى اتفاق يرضي الطرفين.
5. **تنفيذ ومتابعة الاتفاق**:
   * التأكد من تنفيذ ما تم الاتفاق عليه.
   * إدارة العلاقات لما بعد الاتفاق لضمان التعاون المستقبلي.

**التحديات في التفاوض التجاري الدولي:هناك العديد من التحديات يواجهها المتفاوض مع طرف اجنبي**

* **الاختلافات الثقافية**: طريقة التفاوض تختلف من بلد لآخر (مثلاً: المباشرة في الغرب مقابل اللباقة والتلميح في الشرق
* **الحواجز اللغوية**: سوء الفهم قد يؤدي لفشل المفاوضات.
* **الأنظمة القانونية المختلفة**: يجب فهم القوانين التجارية في كلا البلدين.
* **القيود الجمركية والسياسات الحكومية**.

**مثال** :

**معلومات أساسية عن الصفقة**

* **المنتج/الخدمة**: تصدير منتجات غذائية معلبة
* **الطرف الآخر**: شركة توزيع أوروبية – فرنسا
* **قيمة الصفقة**: 1.2 مليون يورو

**2. تحليل الطرف الآخر**

* **اللغة**: فرنسية (ضرورة وجود مترجم أو متحدث فرنسي)
* **الثقافة**: رسمية، دقيقة في المواعيد، تهتم بالتفاصيل
* **أهم الأولويات لديهم**: الجودة، الالتزام، التغليف، الالتزام بمعايير الاتحاد الأوروبي

**4. التكتيكات التفاوضية**

* استخدام حجج حول الجودة العالية ومطابقة المنتج للمعايير الأوروبية.
* إظهار مرونة في الدفع.
* تقديم عرض خاص للطلب الأول لخلق الثقة.

**5. إعداد الفريق التفاوضي**

* مدير التصدير رئيس الفريق
* مستشار قانوني دولي
* مترجم محترف / أو موظف يتحدث الفرنسية

**6. خطة بديلة (Plan B)**

* في حال فشل المفاوضات: التوجه إلى موزعين في بلجيكا أو ألمانيا.