



**دورة:
الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على العقود والطلبات
التعاقدية**

**2025 مارس 27 - 23
دبي (الإمارات العربية المتحدة)**

الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على العقود والمطالبات التعاقدية

رمز الدورة: PC12471 تاريخ الإنعقاد: 23 - 27 مارس 2025 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) - رسوم الإشتراك: Euro 4150

المقدمة

صمم برنامج الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على العقود والمطالبات التعاقدية الى تزويد العاملين في القانون والمتخصصين والمهتمين بكسب المهارات و الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على المطالبات و العقود وذلك لبناء كافة المعلومات الخاصة بأصول وقواعد و فهم استراتيجيات التفاوض، وتنمية مهاراتهم وقدراتهم لأداء مهام وظائفهم بكفاءة عالية في طرح وإدارة و اعداد وسائل إختيار المتعاقد مع الجهات الإدارية، وكيفية تنفيذ تلك العقود وفقاً للنظم و القوانين التعاقدية، وكيفية وضع الاستراتيجيات التعاقدية ، وإكسابهم مهارات التفاوض المتقدمة على العقود و فهم متطلباتها ، واستخدام كافة الأساليب العلمية والفنية لفهم مطالبات العقود.

أهداف برنامج الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على العقود والمطالبات التعاقدية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي سيتمكن المشاركون من :

- معرفة التسلسل الهرمي لبنود و وثائق العقد.
- معرفة الاختلاف و تمييز العلاقات التعاقدية من خلال فهم و ايضاح دور ومسؤوليات كل من الاطراف المتعاقدة.
- تطبيق مختلف موارد العقد بصورة المهنية.
- صياغة مشروع عقود والملاحق طبقاً للمعايير الدولية.
- معرفة الوثائق المناسبة للمطالبات.
- إدارة التغير في العقود وفقاً لاحكام العقد.
- التحقيق وتسوية المنازعات وفقاً للمتطلبات التعاقدية.
- التحكم عملياته و اجرائته.
- وثائق العطاءات تحضير.
- تكتيكات التفاوض و استراتيجياته.
- العقود و ادارتها.
- اسباب فشل العقود و كيفية معالجتها.
- معرفة ممارسات المقاولين بشأن ايجاد وتطوير المطالبات.
- فهم قانون العقود والممارسات المتعلقة بتقديم وتنفيذ مختلف أنواع المطالبات
- تطوير مهارات تخفيف المطالبات بشكل فعال.

الجمهور مستهدف في برنامج الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على العقود والمطالبات التعاقدية

- كبير المشتريين.
- مديرو المشتريات
- كافة الإداريين الذين تقع كل أو بعض مسؤوليتهم ضمن مراحل الشراء والعقود.
- مديرو وأعضاء الإدارات القانونية.
- مسؤولو إدارة المشتريات.
- الموظفون الذين من مسؤولياتهم المشاركة في العملية الشرائية.
- الموظفون العاملون بوظائف إدارة الشراء والعقود.
- موظفو الأقسام والإدارات الأخرى المرتبطة بإدارة المشتريات.
- الأشخاص الذين يتعاملون مع المقاولين والموردين.
- الموظفون المشاركون في أنشطة الشراء والتفاوض.
- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة الى هذه الدورة.

المحاور العلمية لبرنامج الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على العقود والمطالبات التعاقدية

أليوم الأول:

مقدمة العقود

- العقود و أساسياته والبنود الشائعة من الناحية القانونية.
- وثائق العقد و محتواها.
- العقود الدولية.
- كيفية صياغة العقود من خلال الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على العقود
- التأمين والمدفوعات و خطابات الضمان .

استراتيجيات العقود

- قضايا استراتيجية متقدمة في التفاوض على العقود والمطالبات التعاقدية.
- العوامل التي تؤثر على الاستراتيجية.
- منظومة العقد.
- اختيار المورد.

إجراءات اساليب المناقصات

- توثيق المناقصات.
- ترسية العقد.
- تحرير صيغة العقد.

الادارة الفعالة و اساليب الرقابة

- الاتصالات والاجتماعات.
- الترتيبات المالية والتوثيق.
- الاساليب.
- السجلات - ملف العقد.
- الاجراءات.

اليوم الثاني

مراجعة العقود وفهم عمليات الكشف في مختلف انواع العقود

- تقييم اعمال مراجعة العقود.
- المشاكل الشائعة في التعاقد وعوائق مراجعة العقود.
- ما هي عمليات الكشف في العقود؟
- استراتيجية مراجعة العقود و اهدافها .
- مراجعة العقود و النتائج.

اساليب واجراءات المناقصات وتخطيط ومراجعة العقود

- اغراض المؤسسة.
- توثيق المناقصات.
- ترسية العقد.
- الاتصالات والاجتماعات.
- تحرير صيغة العقد.
- تحديد المادة الواجب مراجعتها.
- خطة المراجعة - عرض اولي.

- قائمة الفحص بوضع برنامج مراجعة العقود.

اليوم الثالث

المطالبات والمنازعات والتفاوض بشأنها واثارة المطالبة

- لمحة عامة والحاجة الى التفاوض.
- التوقيت.
- التخطيط والاعداد.
- الخطوط الارشادية.
- ممارسة التفاوض.
- اسباب المطالبة.
- تعريف المطالبة.
- اسباب تفادي المطالبة.
- التغيرات تتحول الى مطالبات.
- تحديد طبيعة المطالبات.
- تصنيف المطالبات.
- التفاوض بشأن المطالبات.

الحوافز والغرامات و ادارة مقاولي الباطن

- الحاجة الى الحوافز واهميتها.
- نواع الحوافز والعناية بها.
- المشاركة - التوفير.
- المبالغ المحتجرة وضمانات حسن التنفيذ.
- المشورة القانونية.
- كتابة وتطوير العقد.
- تطوير مقاولي الباطن ذوي الكفاءة.
- قضايا ادارية.

استراتيجيات التعاقد لتفادي وقوع المطالبات

- عقود بمبالغ مدفوعة.
- عقود تستند الى سعر الوحدة.
- تصميم وتحرير العقود.

اليوم الرابع

تحديد المخاطر وتغاديها

- انواع المخاطر.
- ابعاد المخاطر.
- المشاكل والتاثيرات.
- التنازل عن المخاطر.
- تحديد مدى الخطر.
- صنع القرار.
- ادارة المخاطر.
- اساليب تخفيف المخاطر.

الجوانب القانونية للعقود

- العقود ملزمة من الناحية القانونية.
- متطلبات المشروعية.
- قضايا قانونية اساسية.

الالتزام بالجودة في العقود والمنافسات

- انظمة الجودة في المناقصات والعقود.
- اساليب ضمان الجودة منذ المرة الأولى وفي كل مرة.

اليوم الخامس

التعامل مع تقنيات المطالبة

- إنهاء العقد.
- آليات حل المنازعات.
- أساليب حساب قيم التعويض تكلفة ومدته.
- خطوات التحكيم.
- ختام البرنامج.

اخلاقيات التعاقد

- الحاجة الى الوضوح والعدالة.
- نهج موحد لكافة المقاولين.
- ردود الفعل.
- الخواص الرئيسية لرقابة العقود بطريقة فعالة.
- نشر الرسالة الخاصة باعداد المناقصات والعقود.