



**دورة:**

**الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على العقود للمرافئ**

**2025 - 21 سبتمبر**

**شرم الشيخ (مصر)**

**Sheraton Sharm Hotel**

## الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على العقود للمرافئ

رمز الدورة: PC12543 تاريخ الإنعقاد: 21 - 25 سبتمبر 2025 دولة الإنعقاد: شرم الشيخ (مصر) - Hotel Sharm Sheraton رسوم الإشتراك: Euro 4150

### المقدمة

صمم برنامج الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على العقود للمرافئ الى تزويد العاملين في المشتريات، القانون والمتخصصين والمهتمين بكسب المهارات و الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على المطالبات و العقود للأراضي 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 ، و فهم اللوجستيات البحرية وإكسابهم مهارات التفاوض المتقدمة على العقود و فهم متطلباتها ، واستخدام كافة الأساليب العلمية والفنية لفهم متطلبات العقود اللوجستية.

### أهداف برنامج:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي سيتمكن المشاركون من :

- التعرف على الموانئ وسلاسل الخدمات اللوجستية
- فهم اللوجستيات البحرية من حيث المفهوم و سلطات الموانئ في السلاسل اللوجستية.
- معرفة التسلسل الهرمي لبنود و وثائق العقد الخاص في الموانئ البحرية.
- معرفة الاختلاف و تمييز العلاقات التعاقدية من خلال فهم و ايضاح دور ومسؤوليات كل من الاطراف المتعاقدة.
- تطبيق مختلف موارد العقد بصورة المهنية.
- توثيق المناقصات للموانئ البحرية و الممتلكات الخارجية من أراضي مستجثة و الزون و المناطق الحرة.
- صياغة مشروع عقود والملاحق طبقاً للمعايير الدولية.
- معرفة الوثائق المناسبة للمطالبات.
- إدارة التغير في العقود وفقاً لاحكام العقد.
- التحقيق وتسوية المنازعات وفقاً للمتطلبات التعاقدية.
- التحكيم عملياته و اجرائته.
- وثائق العطاءات تحضير.
- تكتيكات التفاوض و استراتيجياته.
- العقود و ادارتها.
- اسباب فشل العقود و كيفية معالجتها.
- معرفة ممارسات المقاولين بشأن إيجاد وتطوير المطالبات.
- فهم قانون العقود والممارسات المتعلقة بتقديم وتنفيذ مختلف انواع المطالبات

- تطوير مهارات تخفيف المطالبات بشكل فعال.
- التعرف على اللوجستيات البحرية وقيمتها وأهميتها الاستراتيجية.

## الجمهور المستهدف:

- 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 العامة:

### اليوم الأول:

#### الموانئ وسلاسل الخدمات اللوجستية

- الميناء الجاف في المفهوم والممارسة
- مرافق المحطة متعددة الوسائط
- مفاهيم الميناء الجاف
- اللوجستيات البحرية من حيث المفهوم
- سلطات الموانئ في السلاسل اللوجستية

#### مقدمة العقود

- العقود و أساسياته والبنود الشائعة من الناحية القانونية.
- وثائق العقد و محتواها.
- العقود المحلية و 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 للموانئ البحرية و الممتلكات الخارجية من أراضي مستجثة و الزون و المناطق الحرة.
- ترسية العقد.
- تحرير صيغة العقد.

### **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 وتحريير العقود.

### **اليوم الرابع:**

#### **تحديد المخاطر وتغاديبها**

- 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.

### **اليوم الخامس**

#### **الالتزام بالجودة في العقود والمنافسات**

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

#### **اللوجستيات البحرية وقيمتها**

- تحديد القيمة اللوجستية البحرية
- الأهمية الاستراتيجية للقيمة اللوجستية البحرية
- سلطات الموانئ في السلاسل اللوجستية
- ملاحظات ختامية