



دورة:
التفاوض الفعال وإعداد العقود في الشراء والتوريد

24 نوفمبر - 5 ديسمبر 2025
كازانلanka (المغرب)
New Hotel

التفاوض الفعال وإعداد العقود في الشراء والتوريد

رمز الدورة: ST505 تاريخ الإنعقاد: 24 نوفمبر - 5 ديسمبر 2025 دولة الإنعقاد: كازبلانكا (المغرب) - Hotel New رسوم الإشتراك: 7000 Euro

مقدمة:

ان الهدف من الدورة التدريبية هو التعريف واكتساب مهارات التفاوض الفعال، والتعرف على منهجيات التفاوض الحديثة والمتنوعة من منظور استراتيجي لإدارة المشتريات، وما هي استراتيجيات التفاوض الالزمة لتلبية احتياجات المشتريات في المؤسسة، وما هي نقاط القوة والضعف لكل من المشتري والمورّد، وأي من أساليب التفاوض الملائمة للمواقف المختلفة ومن ضمنها الحالات المعقدة التي تتطلب تركيزاً كبيراً، وسيتم أيضاً اكتساب كيفية إتمام المراسلات التجارية والتعاقد، والتعرف على العقود من حيث ماهيتها وأركانها وتقسيماتها بحسب النظام القانوني الذي تخضع له والتي من بينها المناقصات والمزايدات حيث سيتم تناول أنواعها والاحكام القانونية التي تخضع لها.

أهداف البرنامج:

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- اكتساب مهارات التفاوض الفعال.
- اكتساب استراتيجيات وتقنيات التفاوض.
- معرفة المقومات السلوكية للمفاوض الفعال.
- معرفة المناقصات والمزايدات وأنواعها والاحكام القانونية التي تخضع لها.
- معرفة العقود ماهيتها وأركانها وتقسيماتها بحسب النظام القانوني الذي تخضع له.
- الإلمام بالقواعد المتعلقة بإبرام العقد الإداري.
- إتمام المراسلات التجارية والتعاقد.
- معرفة الالتزامات والحقوق المترتبة على عقود الإدارة.
- معرفة ما هو التحكيم ومدى جواز اللجوء إليه لفض أو تسوية منازعات العقود الإدارية.

الجمهور المستهدف:

- مدير المشتريات وكبير المشترين.
- مسؤولو إدارة المشتريات.
- مدير وأعضاء الأدارات القانونية.

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

المحاور العامة:

اليوم الأول:

- المفاهيم الأساسية للعملية التفاوضية:

- مهارات التفاوض كأساس للتميز الإداري.
- طبيعة التفاوض المفهوم، الأهمية، الأهداف.
- مبدأ التشدد ومبدأ التسامح وكيفية التوفيق بينهما.
- لغويات التفاوض والتطور التاريخي لمسميات التفاوض.
- محددات العملية التفاوضية بين النظرية والتطبيق.
- استقصاءات / حالات عملية / تمثيل أدوار / مختبر تدريبي.

- منظومة التفاوض:

- مبادئ التفاوض الفعال.
- خصائص العملية التفاوضية.
- التفاوض كنظام متكامل.
- مدخل وأنشطة ومخرجات النظام التفاوضي.
- مواقف عملية / محاكاة / تمثيل أدوار / مختبر تدريبي.

اليوم الثاني:

- التخطيط للتفاوض:

- خطوات الإعداد والتخطيط للتفاوض.
- معايير اختيار المفاوض الفعال.
- التفاوض بفرد أم التفاوض بفريق؟
- الممارسة الفعلية للعملية التفاوضية.
- تمثيل أدوار / موافق عملية / مختبر تدريبي.

ال يوم الثالث:

- استراتيجيات وتقنيات التفاوض:

- استراتيجيات وتقنيات التفاوض.
- ميكانيكية الوصول إلى نقطة التلاقي المنطقية المشتركة.
- مأزرق التفاوض والتطبيق في الواقع الإداري العربي.
- دور الأسئلة وعملية الإنصات وتوليد البديل في عملية التفاوض .. كيفية توظيفها؟
- إدارة الوقت في العملية التفاوضية.
- حالات عملية / موافق تطبيقية / تمثيل أدوار / مختبر تدريبي.

ال يوم الرابع:

- التفاوض "المنهج والتطبيق":

- المقومات السلوكية للمفاوض الفعال.
- سياسة الاختراق التفاوضي المنهج والتطبيق.
- وضع خريطة تحدد طريقك إلى الاتفاق.
- اذهب إلى الشرفة ... اخظوا إلى جانبهم.
- أعد الصياغة ... استخدم قوتك لتعلمه.
- إنهاء عمليات التفاوض وصياغة الاتفاقيات.
- تقييم نتائج التفاوض.

- تطبيقات عملية / تقييم ختامي متبادل للبرنامج.

ال يوم الخامس:

- العقود ماهيتها وأركانها وتقسيماتها بحسب النظام القانوني الذي تخضع له:

- عقود الإدارة التي تخضع للقانون العام وشروط ثبوت الصفة الإدارية للعقد.
- تطور معيار اختصاص القضاء الإداري بمنازعات العقود.
- أطراف العقد كمعيار لتحديد الاختصاص.
- الشروط الغير مألوفة ومدى كفايتها كمعيار للعقد الإداري في قضاء مجلس الدولة الفرنسي وبعض التشريعات الأخرى.
- المرفق العام كمعيار لتحديد اختصاص القضاء الإداري.

- القواعد المتعلقة بإبرام العقد الإداري:

- أساليب اختيار المتعاقد مع الإدارة.
- حرية التعاقد في القانون الخاص وتقييد هذه الحرية في مجال عقود الدولة.

ال يوم السادس:

- المناقصات والمزايدات وأنواعها:

- الأحكام القانونية التي تخضع لها.
- الممارسة والأمر المباشر والقواعد المتعلقة بها.
- القيود المفروضة على جهة الإدارة في مجال إبرام عقودها.
- ضرورة الحصول على تصريح بالتعاقد.

ال يوم السابع:

- ضرورة صدور قرار من المجالس الإدارية قبل التعاقد:

- ضرورة الحصول على الاستشارات السابقة.

- ضرورة توافر الاعتماد المالي والآثار المترتبة على عدم مراعاة جهة الإدارة لهذا الشرط.

- الالتزامات والحقوق المترتبة على عقود الإدارة:

- حقوق الإدارة وحقوق المتعاقد معها وحقوق الغير.
- تسوية منازعات العقود عن طريق القضاء.
- الحق في التقاضي والنظم القضائية المتنوعة.
- المشاكل المرتبطة بالنظام القضائي.

ال يوم الثامن:

- الحلول القضائية الخاصة بإعادة التوازن المالي للعقد وتطبيقات القضاء للنظريات ذات الصلة بالعقود الإدارية

- تسوية منازعات العقود عن طريق الوسائل البديلة للقضاء "DR Resolution Dispute"
- ماهية الوسائل البديلة للقضاء المفاوضات - التوفيق - الوساطة - اتفاق التسوية - التحكيم.

ال يوم التاسع:

- التحكيم ومدى جواز اللجوء إليه لفض منازعات العقود الإدارية:

- أهمية التحكيم في القانون المقارن.
- مشارطه التحكيم وشرط التحكيم.
- الطبيعة القانونية للتحكيم.
- تشكيل محكمة التحكيم.
- إجراءات التحكيم.
- بطلان حكم التحكيم.
- تنفيذ حكم التحكيم.

ال يوم العاشر:

- مدى مشروعية اللجوء للتحكيم لتسوية منازعات العقود الإدارية:

- اللجوء للتحكيم لتسوية منازعات العقود الإدارية ومدى اتفاقه أو تعارضه مع سيادة الدولة.
- اللجوء للتحكيم لتسوية منازعات العقود الإدارية ومدى اتفاقه أو تعارضه مع اختصاص القضاء بهذا النوع من المنازعات.
- اللجوء للتحكيم لتسوية منازعات العقود الإدارية ومدى اتفاقه أو تعارضه مع النظام العام.