



دورة:

الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على العقود للمرافئ

30 أغسطس - 3 سبتمبر 2026
المنامة (البحرين)

الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على العقود للهرفاء

رمز الدورة: PC12543 تاريخ الإنعقاد: 30 أغسطس - 3 سبتمبر 2026 دولة الإنعقاد: الهامة (البحرين) - رسوم الإشتراك: Euro 4725

المقدمة:

يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تزويد العاملين في مجالات المشتريات، القانون، والإدارة، والمتخصصين في الموانئ والخدمات اللوجستية، بالمهارات والمعرفة اللازمة لتطوير استراتيجيات التفاوض المتقدمة على العقود والمطالبات التعاقدية. يقدم البرنامج فهماً شاملاً لأصول وقواعد العقود، مهارات صياغتها، إدارة الموارد، التفاوض على المطالبات، وتسوية النزاعات، مع التركيز على التطبيقات العملية في الموانئ البحرية والمناطق الحرة. يساهم البرنامج في تمكين المشاركين من اتخاذ قرارات احترافية، وضمان الامتثال للنظم والقوانين التعاقدية، وتحقيق أفضل قيمة مضافة للمنظمة.

أهداف البرنامج:

بنهاية البرنامج، سيتمكن المشاركون من:

1. التعرف على الموانئ وسلاسل الخدمات اللوجستية وفهم سلطات الموانئ في هذه السلاسل.
2. فهم التسلسل الهرمي لبنود العقود ووثائقها الخاصة بالموانئ البحرية والمناطق الحرة.
3. معرفة الاختلافات بين العلاقات التعاقدية ودور ومسؤوليات كل طرف.
4. تطبيق مختلف موارد العقد بطريقة مهنية وفعالة.
5. صياغة مشاريع العقود والملاحق وفق المعايير الدولية.
6. إدارة التغييرات في العقود وتسوية المنازعات وفق أحكام العقد.
7. استخدام استراتيجيات وتكتيكات التفاوض المتقدمة على المطالبات والعقود.
8. فهم أسباب فشل العقود وطرق معالجتها لضمان تحسين الأداء المؤسسي.

الكفاءات المكتسبة:

- تحليل العقود البحرية واللوجستية المعقدة وفهم بنودها القانونية.
- تطوير مهارات التفاوض المتقدمة وإدارة المطالبات بفعالية.
- إعداد وتوثيق المناقصات وتهيئة وثائق العطاء وفق المعايير الدولية.
- إدارة المخاطر القانونية والتشغيلية المرتبطة بالعقود.

- تحسين الأداء المؤسسي والفردى فى قيادة وتنفيذ العقود.
- تطوير القدرة على التعامل مع مقاولى الباطن والموردين بفعالية.

الفئات المستهدفة:

- مديرو المشتريات والإداريون المسؤولون عن العقود والمناقصات.
- أعضاء الإدارات القانونية والمتخصصون فى العقود البحرية واللوجستية.
- الموظفون المشاركون فى عمليات التعاقد والشراء.
- الأشخاص الذين يتعاملون مع المقاولين والموردين ضمن القطاع البحرى.
- كل من يرغب فى تطوير مهاراته وخبراته فى التفاوض على العقود وإدارة المطالبات.

المحاور العامة للبرنامج:

اليوم الأول: الموانئ وسلاسل الخدمات اللوجستية

- الميناء الجاف: المفهوم والممارسة، ومرافق المحطة متعددة الوسائط.
- اللوجستيات البحرية: المفهوم والسلطات فى سلاسل الخدمات اللوجستية.
- مقدمة فى العقود: أساسيات العقود، البنود الشائعة، العقود المحلية والدولية.
- استراتيجيات العقود: التأمين، المدفوعات، خطابات الضمان، واختيار المورد.
- توثيق المناقصات وترسية العقود للموانئ والمناطق الحرة.

اليوم الثانى: مراجعة العقود وعمليات الكشف

- تقييم أعمال مراجعة العقود والتحديات الشائعة.
- عمليات الكشف والاستراتيجية لمراجعة العقود المختلفة.
- تخطيط ومراجعة العقود والاجتماعات والاتصالات.
- إعداد قائمة الفحص وخطة مراجعة العقود.

اليوم الثالث: المطالبات والتفاوض عليها

- مقدمة عن المطالبات وأسبابها وطبيعتها.

- التخطيط والإعداد للتفاوض، الخطوط الإرشادية والممارسات العملية.
- الحوافز والغرامات وإدارة مقاولي الباطن.
- تطوير عقود مصممة لتفادي المطالبات والمخاطر المحتملة.

اليوم الرابع: تحديد المخاطر وإدارتها

- أنواع المخاطر وأبعادها وتأثيراتها على المشاريع.
- استراتيجيات تخفيف المخاطر وصنع القرار.
- الجوانب القانونية للعقود: المشروعية، الالتزام القانوني، والقضايا الأساسية.

اليوم الخامس: الجودة والقيمة الاستراتيجية

- الالتزام بمعايير الجودة في العقود والمنافسات.
- أساليب ضمان الجودة منذ البداية وفي جميع مراحل التنفيذ.
- تقييم القيمة اللوجستية البحرية وأهميتها الاستراتيجية.
- سلطات الموانئ وتأثيرها على سلاسل الخدمات اللوجستية.
- ملاحظات ختامية وتوصيات عملية للمشاركين.