



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

**14 - 18 يونيو 2026
اسطنبول (تركيا)
DoubleTree by Hilton Istanbul**

الأستراتيجيات الهمتقدمة في التفاوض على العقود والمطالبات التعاقدية

رمز الدورة: PC12471 تاريخ الإنعقاد: 14 - 18 يونيو 2026 دولة الإنعقاد: اسطنبول (تركيا) - Istanbul Hilton by DoubleTree رسوم الإشتراك: Euro 5775

مقدمة البرنامج

تم تصميم هذا البرنامج التدريبي لتزويد العاملين في المجال القانوني والمتخصصين والمهتمين بتطوير مهارات التفاوض والاستراتيجيات المتقدمة على العقود والمطالبات التعاقدية. يهدف البرنامج إلى بناء معرفة شاملة بأصول وقواعد العقود، وفهم استراتيجيات التفاوض، وتنمية مهارات المشاركين لأداء مهامهم بكفاءة عالية في إعداد العقود وإدارة عمليات اختيار المتعاقدين وتنفيذ العقود وفق النظم والقوانين التعاقدية، مع إكسابهم القدرة على التعامل مع المطالبات التعاقدية باستخدام الأساليب العلمية والفنية الحديثة.

أهداف البرنامج

بنهاية هذا البرنامج، سيتمكن المشاركون من:

- معرفة التسلسل الهرمي لبنود ووثائق العقد.
- تمييز العلاقات التعاقدية وفهم مسؤوليات الأطراف المتعاقدة.
- تطبيق الموارد التعاقدية المختلفة بصورة مهنية.
- صياغة مشاريع العقود والملاحق وفق المعايير الدولية.
- التعرف على الوثائق المناسبة للمطالبات والتعامل معها.
- إدارة التغيرات في العقود وفق أحكام العقد.
- التحقيق وتسوية المنازعات وفق المتطلبات التعاقدية.
- فهم إجراءات التحكيم وطرق تنفيذه.
- تحضير وثائق العطاءات وإعدادها بشكل دقيق.
- تطوير تكتيكات واستراتيجيات التفاوض الفعّالة.
- التعرف على أسباب فشل العقود وطرق معالجتها.
- فهم ممارسات المقاولين في إنشاء وتطوير المطالبات.
- تطوير مهارات تقليل المطالبات بشكل فعّال.

الكفاءات المكتسبة

- إتقان صياغة العقود والملاحق والتفاوض عليها.
- القدرة على إدارة العقود والمطالبات التعاقدية بكفاءة.
- فهم المخاطر القانونية والإدارية المرتبطة بالعقود وتخفيفها.
- تطوير استراتيجيات فعّالة لتسوية النزاعات والتحكيم.
- إدارة الجودة في المناقصات والعقود بما يضمن الامتثال للمعايير الدولية.

الفئات المستهدفة

- كبار المشترين ومديرو المشتريات.
- الإداريون المعنيون بعمليات الشراء والعقود.
- مدراء وأعضاء الإدارات القانونية.
- موظفو إدارة المشتريات والشراء والعقود.
- الموظفون المشاركون في أنشطة التفاوض والشراء.
- الأشخاص الذين يتعاملون مع المقاولين والموردين.
- كل من يسعى لتطوير مهاراته وخبراته في إدارة العقود والمطالبات التعاقدية.

محاور البرنامج

اليوم الأول: مقدمة العقود واستراتيجياتها

- أساسيات العقود والبنود القانونية الشائعة.
- وثائق العقد ومحتواها.
- العقود الدولية وصياغتها باستخدام استراتيجيات متقدمة.
- التأمين، المدفوعات، وخطابات الضمان.
- استراتيجيات العقود والمطالبات التعاقدية.
- اختيار المورد، إجراءات المناقصات، توثيق وترسية العقود.
- الإدارة الفعالة للعقود، الرقابة والاجتماعات، الترتيبات المالية، وسجلات العقود.

اليوم الثاني: مراجعة العقود وعمليات الكشف

- تقييم أعمال مراجعة العقود وفهم عمليات الكشف.
- المشاكل الشائعة في التعاقد وعوائق مراجعة العقود.
- إعداد خطة مراجعة العقود وقوائم الفحص.
- أساليب المناقصات والتخطيط والمراجعة.
- تحرير صياغة العقود والمراجعة النهائية.

اليوم الثالث: المطالبات والتفاوض عليها

- تعريف المطالبات وأسبابها وطرق تفاديها.
- التحولات من التغييرات إلى المطالبات.
- تصنيف المطالبات وإستراتيجيات التفاوض بشأنها.
- إدارة المقاولين الفرعيين: الحوافز، الغرامات، الضمانات.
- كتابة وتطوير العقود، وإستراتيجيات تفادي وقوع المطالبات.
- عقود بمبالغ مدفوعة، عقود بأسعار الوحدة، تصميم العقود وتحريرها.

اليوم الرابع: إدارة المخاطر والجوانب القانونية

- أنواع المخاطر، أبعادها وتأثيراتها، وأساليب التخفيف.
- صنع القرار وإدارة المخاطر التعاقدية.
- الالتزام بالجوانب القانونية: مشروعية العقود، قضايا قانونية أساسية.
- الالتزام بالجودة في المناقصات والعقود، وضمان الجودة منذ البداية.

اليوم الخامس: تقنيات المطالبات والتحكيم

- التعامل مع تقنيات المطالبة وإنهاء العقود.
- آليات حل المنازعات وحساب قيم التعويض.
- خطوات التحكيم وإجراؤه.
- أخلاقيات التعاقد: الوضوح والعدالة، نهج موحد للمقاولين، ونشر الرسالة الخاصة بإعداد المناقصات والعقود.
- مراجعة شاملة للبرنامج وختام التدريب.