



دورة التفاوض مع الاستشاريين والمقاولين في العقود الهندسية

11 - 15 يوليو 2027

المنامة (البحرين)



دورة التفاوض مع الاستشاريين والمقاولين في العقود الهندسية

المرجع: 181812_8 التاريخ: 11 - 15 يوليو 2027 المكان: المنامة (البحرين) الرسوم: Euro 4900

دورة التفاوض مع الاستشاريين والمقاولين في العقود الهندسية دورة تدريبية بمستوى متوسط مدتها 5 أيام تتناول التحضير لجولات التفاوض وإدارتها قبل ترسية العقد وبعدها، بما فيها الأوامر التغييرية والمطالبات. وهي موجهة إلى من يديرون عقود الاستشارات والمقاولات في المشاريع الهندسية. تتدرب على مواقف تفاوضية فعلية وتعود بخطة التفاوض التعاقدية لعقد من عقودك. وتقدم دورة التفاوض مع الاستشاريين والمقاولين من ميركوري للتدريب.

نبذة عن الدورة

يصل المقاول إلى طاولة التفاوض ومعه مطالبة موثقة، ويصل صاحب العمل بانطباعات ومراسلات متفرقة، فتنتهي الجولة بتنازلات غير محسوبة. تحتاج لمتابعة الدورة إلى خبرة في إدارة عقد استشاري أو عقد مقاولات أو الإشراف عليه. وتتدرب على لعب الأدوار ومحاكاة جولات تفاوض مبنية على بنود عقود هندسية.

لمن هذه الدورة

- من يديرون تنفيذ المشاريع الهندسية ويتابعون أداء المقاولين والاستشاريين
- من يعدون عقود الاستشارات والمقاولات ويديرونها حتى الإغلاق
- من يطرحون المناقصات وقيّمون العروض ويتفاوضون على الأسعار قبل الترسية
- من يشرفون على المواقع ويراجعون الأوامر التغييرية وتمديدات المدّة
- من يدرسون المطالبات ويعدون موقف صاحب العمل في النزاعات التعاقدية

لا تناسب هذه الدورة المبتدئين الذين يحتاجون إلى مدخل عام في مهارات التفاوض، فالأنسب لهم دورة تأسيسية في التفاوض، ولا المتخصصين الذين يريدون التعمق في إجراءات التحكيم وتسوية النزاعات القانونية، فالأنسب لهم دورة متقدمة في المطالبات والتحكيم.

الكفاءات المستهدفة

- قراءة العقد تفاوضياً: تحدد البنود التي تمنحك قوة تفاوضية أو تضعفها قبل أي جولة
- التحضير للتفاوض: تضع الأهداف والحدود الدنيا والبدل الأفضل للاتفاق BATNA قبل الجلوس إلى الطاولة
- إدارة المساومة: تتبادل التنازلات بشروط وتحافظ على قيمة العقد وجدوله
- التفاوض على التغيير والمطالبات: تناقش الأوامر التغييرية والمطالبات استناداً إلى الوثائق والتقييم الفني والمالي
- مواجهة الأساليب غير التعاونية: تتعرف على الضغط والمماطلة والحيل وتعيد الجولة إلى مسارها
- التواصل التفاوضي: تنصت بتركيز وتقرأ لغة الجسد وتصوغ ردودك بوضوح

ما ستتمكن من إنجازه

بنهاية الدورة ستتمكن من:

- انطلاقاً من عقد استشاري أو عقد مقاولات، إعداد مصفوفة بالبنود ذات الأثر التفاوضي ونقاط القوة والضعف لكل طرف
- بالنظر إلى عرض سعر من مقاول، تحديد نطاق الاتفاق الممكن والحد الأدنى المقبول قبل جولة ما قبل الترسية
- باستخدام سجل مراسلات الموقع، بناء موقف موثق للرد على مطالبة تمديد مدة أو تكلفة إضافية
- بالنظر إلى أمر تغيير مقترح، إعداد تقييم للأثر على التكلفة والمدة وخطة تنازلات مشروطة
- انطلاقاً من سيناريو جولة متعثرة، اختيار أسلوب للتعامل مع الضغط أو المماطلة وصياغة ردود بديلة
- باستخدام نتائج محاكاة تفاوضية، تسجيل محضر اتفاق يحدد الالتزامات والمدد والخطوات التالية

محتوى الدورة

اليوم 1: طبيعة التفاوض في العقود الهندسية

- الفرق بين التعاقد مع الاستشاري والتعاقد مع المقاول وأثره على التفاوض
- أنواع العقود الهندسية: المبلغ المقطوع وجداول الكميات والتكلفة مع النسبة
- عقود FIDIC النموذجية للمقاولات والاستشارات وتوزيع المخاطر فيها
- البنود ذات الأثر التفاوضي: النطاق والدفعات والغرامات والتغييرات
- القواعد الأساسية للتفاوض بين صاحب العمل والمقاول والاستشاري

اليوم 2: التحضير وخطوات العملية التفاوضية

- جمع المعلومات عن السوق والطرف الآخر ومقارنة الأسعار المرجعية
- تحديد الأهداف والحد الأدنى المقبول والبدائل الأفضل للاتفاق BATNA
- تشكيل فريق التفاوض وتوزيع الأدوار وصلاحيات اتخاذ القرار
- مراحل الجولة التفاوضية من الافتتاح إلى الإغلاق وتوثيق الاتفاق
- التفاوض قبل الترسية على الأسعار وشروط الدفع ونطاق الخدمات

اليوم 3: استراتيجيات المساومة والتعامل مع الأساليب غير التعاونية

- التفاوض القائم على المصالح مقابل التفاوض على المواقف في العقود
- تبادل التنازلات المشروطة وتسعير كل تنازل
- الحيل الشائعة: الضغط الزمني والمطالب المتأخرة والسلطة المحدودة
- التعامل مع المماطلة وكسر الجمود في الجولات المتعثرة
- الأخطاء الشائعة في التفاوض مع المقاولين والاستشاريين وكيفية تجنبها

اليوم 4: التفاوض على الأوامر التغييرية والمطالبات

- تقييم الأمر التغييري فنيا وماليا قبل التفاوض على قيمته
- مطالبات تمديد المدة والتكلفة الإضافية وإعداد موقف صاحب العمل
- توظيف سجلات الموقع والمراسلات والبرامج الزمنية أدلة تفاوضية
- مهارات الإنصات ولغة الجسد وصياغة الأسئلة في جلسات المطالبات
- التسوية الودية وحدود التفاوض قبل الإحالة إلى تسوية النزاعات

اليوم 5: التطبيق العملي للتفاوض التعاقدي

- تمرين محاكاة جولة ما قبل الترسية مع استشاري على الألعاب ونطاق الخدمات
- تمرين محاكاة التفاوض على أمر تغيير مع مقاول باستخدام مصفوفة التنازلات
- تمرين الرد على مطالبة تمديد مدة ومواجهة أساليب الضغط
- مراجعة الأداء التفاوضي لكل مشارك وتحديد مجالات التطوير
- استكمال خطة التفاوض التعاقدي لعقد من عقودك وعرضها

دراسات الحالة والتمارين

فيما يلي أنشطة مقترحة خلال الدورة.

- دراسة حالة: مشروع مبنى تعليمي يطالب فيه المقاول بتمديد المدة بسبب تأخر اعتماد المخططات، فتعد موقف صاحب العمل وحدود التسوية.
- دراسة حالة: مشروع محطة معالجة مياه يتضخم فيه نطاق عمل الاستشاري، فتتفاوض على أتعاب إضافية مرتبطة بمخرجات محددة.
- تمرين: طريق سريع يصدر فيه أمر تغيير في كميات الأعمال الترابية، فتقيم أثره وتبني خطة تنازلات مشروطة.
- تمرين: منشأة صناعية يلجأ فيها المقاول إلى الضغط الزمني قبل التسليم، فتختار أسلوب الرد وتصوغ عبارات الجولة.

ما ستعود به إلى عملك

تعود بخطة التفاوض التعاقدي لعقد استشاري أو عقد مقاولات تديره. وفي شورك الأول تستخدمها لمراجعة البنود مع فريقك، وتحديد القضايا المفتوحة من تغييرات ومطالبات، وتحضير الجولة التفاوضية القادمة بأهداف وحدود متفق عليها مع مديرك.

- مصفوفة البنود ذات الأثر التفاوضي ونقاط القوة لكل طرف
- الأهداف والحد الأدنى المقبول والبدائل الأفضل للاتفاق
- مصفوفة التنازلات المشروطة للأوامر التغييرية والمطالبات
- نموذج محضر اتفاق وخطة للتعامل مع الأساليب غير التعاونية

إجابات سريعة عن الأسئلة الشائعة

ما الذي أحتاج إلى معرفته قبل دورة التفاوض مع الاستشاريين والمقاولين؟

تحتاج إلى خبرة عملية في إدارة عقد استشاري أو عقد مقاولات أو الإشراف على تنفيذه، وإلى قراءة بنود الدفعات والتغييرات. ولا يلزم تدريب سابق في التفاوض، لأن كل أسلوب يشرح قبل التدريب عليه.

بم تختلف دورة التفاوض مع الاستشاريين والمقاولين عن دورة عامة في مهارات التفاوض؟

تتناول الدورة العامة التفاوض في مواقف العمل المختلفة. أما هذه الدورة المتوسطة فتركز على العقود الهندسية تحديداً، فتعمل على التفاوض قبل الترسية والأوامر التغييرية ومطالبات تمديد المدة والتكلفة وسجلات الموقع أدلة تفاوضية.

كيف يتفاوض صاحب العمل مع المقاول على مطالبة تمديد المدة؟

يبدأ بتحليل سبب التأخير ومسؤولية كل طرف استناداً إلى البرنامج الزمني وسجلات الموقع والمراسلات، ثم يحدد أثر التأخير الفعلي وحدود التسوية، ويفاوض على المدة والتكلفة مع تنازلات مشروطة وموثقة.

ماذا أعود به من دورة التفاوض مع الاستشاريين والمقاولين في العقود الهندسية؟

تعود بخطة التفاوض التعاقدية لعقد تديره، وتضم مصفوفة البنود المؤثرة والأهداف والحدود ومصفوفة التنازلات للتغيرات والمطالبات ونموذج محضر الاتفاق.

لمديرك

بعد الدورة سيتمكن عضو الفريق من التحضير لجولات التفاوض مع الاستشاريين والمقاولين بأهداف وحدود واضحة، والتفاوض على الأوامر التغييرية والمطالبات استناداً إلى الوثائق، والتعامل مع أساليب الضغط. وسيعود بخطة التفاوض التعاقدية لعقد قائم، تستخدم أولاً لتحضير الجولة القادمة وحسم القضايا المفتوحة في ذلك العقد.