MERCURY

الإستراتيجيات المتقدمة والمتخصصة في التفاوض وإعداد العقود وملاحقتها

3 – 14 مايو 2027

مدريد (إسبانيا)



Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

الإستراتيجيات المتقدمة والمتخصصة في التفاوض وإعداد العقود وملاحقتها

المرجع: 189907_519 **التاريخ:** 3 – 14 مايو 2027 **المكان:** مدريد (إسبانيا) **الرسوم:** 9500 Euro

المقدمة:

في عالم يتسم بتعقيد العلاقات التعاقدية وتعدد التحديات القانونية والتجارية، تزداد الحاجة إلى إتقان مهارات التفاوض المتقدم وصياغة العقود باحتراف. تهدف هذه الدورة التدريبية في الإستراتيجيات المتقدمة والمتخصصة في التفاوض وإعداد العقود وملاحقتها إلى تطوير قدرات المشاركين في استراتيجيات التفاوض القانوني والتجاري المتقدمة، مع التركيز على تحليل بنود العقود وتخفيف المخاطر.

كما تسعى هذه الدورة التدريبية في الإستراتيجيات المتقدمة والمتخصصة في التفاوض وإعداد العقود وملاحقتها إلى تعزيز الكفاءة في إعداد وملاحقة العقود التنفيذية، خصوصًا في المناقصات والمشاريع الحكومية والهندسية. من خلال محتوى تطبيقي، يتعرف المتدربون على مهارات التفاوض الاحترافي من منظور قانوني وإداري، وعلى تقنيات صياغة العقود المتكاملة.

كما تسلط دورة الإستراتيجيات المتقدمة والمتخصصة في التفاوض وإعداد العقود وملاحقتها الضوء على الإجراءات النظامية لإبرام العقود وتنفيذها، ومهارات المتابعة القانونية والإدارية. تشمل تدريبات عملية وتمثيل أدوار تحاكي الواقع المهني بدقة. تستعرض أيضًا القواعد التنظيمية لعقود الدولة وطرق تسوية المنازعات. تدمج أحدث استراتيجيات العقود والمطالبات لضمان الفعالية القانونية والتنفيذية. وتقدم منظومة معرفية ومهارية متكاملة تخدم أصحاب القرار، المستشارين القانونيين، والممارسين التنفيذيين.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة الإستراتيجيات المتقدمة والمتخصصة في التفاوض وإعداد العقود وملاحقتها، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- الموظفون القانونيون في القطاعين العام والخاص.
- المستشارون القانونيون ومساعدوهم.
- مدراء العقود والمشتريات.
- أعضاء لجان التفاوض والمناقصات.
- موظفو الشؤون الإدارية والهندسية.
- مسؤولو المشاريع في الجهات الحكومية.
- العاملون في إعداد العقود القانونية.
- المحامون المهتمون بالعقود الإدارية والتجارية.
- موظفو المتابعة والتدقيق التعاقدي.
- أصحاب القرار والمشرفون على الاتفاقيات التعاقدية.
- المهندسون العاملون في المشاريع المتعاقد عليها.
- المختصون في تسوية منازعات العقود والمطالبات.

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في الإستراتيجيات المتقدمة والمتخصصة في التفاوض وإعداد العقود وملاحقتها، سيكون المشاركون قادرين على:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- التعرف على مفاهيم التفاوض واستراتيجياته المتقدمة.
- تمييز مكونات العملية التفاوضية ومراحلها التطبيقية.
- تحليل التحديات المرتبطة بتخطيط التفاوض الفعال.
- تصميم خطط تفاوض تعتمد على سيناريوهات مختلفة.
- استخدام أساليب التفاوض الاحترافي لحل النزاعات التعاقدية.
- تطبيق مبادئ إدارة الوقت والإنصات في المفاوضات.
- تقييم مهارات المفاوضات بناءً على مؤشرات الأداء القانونية.
- صياغة العقود المتكاملة وفق ضوابط الأنظمة المحلية والدولية.
- تطبيق تقنيات التفاوض على العقود والمطالبات.
- تنفيذ مراحل إعداد وملاحقة العقود التنفيذية بدقة.
- تعزيز مهارات التحليل القانوني لبنود العقود المعقدة.
- دمج استراتيجيات العقود المتقدمة في منظومة العمل المؤسسي.
- توظيف مهارات التفاوض ضمن مناقصات الدولة والمشاريع الكبرى.
- إدارة التعاقدات الحكومية والمشاريع الهندسية بكفاءة.
- تقويم آثار المنازعات التعاقدية ووسائل تسويتها البديلة.
- التحقق من التوافق القانوني للعقود مع سياسات الدولة.

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج الإستراتيجيات المتقدمة والمتخصصة في التفاوض وإعداد العقود وملاحقتها:

- الفهم العميق لأساليب التفاوض المتقدم.
- القدرة على تحليل العقود وملاحقة تنفيذها.
- مهارات صياغة البنود القانونية للعقود بدقة.
- التخطيط الاستراتيجي للتفاوض في العقود الحكومية.
- تقنيات التفاوض القانوني ومهارات المقابلة.
- فهم آليات تسوية النزاعات التعاقدية المختلفة.
- إدارة مناقصات ومزايدات المشاريع الكبرى.
- تقييم المخاطر القانونية في العمليات التعاقدية.
- دمج استراتيجيات العقود المتقدمة في منظومة العمل.
- استخدام أدوات التفاوض الفعال في المواقف الصعبة.
- قراءة وتحليل المطالبات التعاقدية.
- تعزيز كفاءة اتخاذ القرار القانوني والتنفيذي.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة 1: المفاهيم الأساسية للعملية التفاوضية:

- مفهوم التفاوض في السياق القانوني والإداري.
- تطور التفاوض عبر المدارس الفكرية المختلفة.
- أهداف التفاوض وتحدياته في البيئات المؤسسية.
- الفرق بين التفاوض الإقناعي والتفاوض التنازلي.
- التحليل النظري للعملية التفاوضية.
- حالات واقعية / تمثيل أدوار / مختبر تدريبي.

الوحدة 2: منظومة التفاوض الفعالة:

- عناصر النظام التفاوضي المتكامل.
- مخرجات ومؤشرات نجاح التفاوض.
- الخصائص السلوكية للمفاوض المحترف.
- الأنشطة التفاعلية في جلسات التفاوض.
- كيفية توظيف الاستماع النشط والأسئلة الاستكشافية.
- محاكاة تطبيقية لمواقف تفاوض حقيقية.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة 3: التخطيط للتفاوض:

- خطوات التحضير المسبق للتفاوض.
- إعداد الملفات القانونية والفنية للعقود.
- بناء فرق التفاوض وتوزيع الأدوار.
- معايير اختيار المفاوض الناجح.
- نماذج تخطيط التفاوض لعقود الدولة.
- تمثيل أدوار عملي / تقييم مباشر للأداء.

الوحدة 4: استراتيجيات وتكتيكات التفاوض:

- استراتيجيات التفاوض الاحترافي.
- أدوات توليد البدائل التفاوضية.
- إدارة نقاط الالتقاء والاختلاف.
- تحليل مأزق التفاوض والردود الفعالة.
- إدارة الوقت تحت الضغط التفاوضي.
- مواقف عملية وحالات محاكاة.

الوحدة 5: مهارات التفاوض المتقدمة:

- التفكير التحليلي في إدارة التفاوض.
- مهارات التأثير والإقناع القانوني.
- تحليل لغة الجسد والرسائل الضمنية.
- الذكاء العاطفي في بيئة التفاوض.
- الاستراتيجيات السلوكية للمفاوض الناجح.
- تطبيقات تفاعلية ومحاكاة.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة 6: صياغة العقود التجارية المتكاملة:

- عناصر العقد التجاري الناجح.
- مهارات صياغة اللافت القانونية للعقود.
- الفرق بين عقود الإدارة والعقود المدنية.
- التحقق من الشروط الإدارية والمالية للعقد.
- تقنيات إعداد العقود متعددة الأطراف.
- توثيق العقود ومتابعتها القانونية.

الوحدة 7: إدارة العقد من التفاوض للتنفيذ:

- دورة حياة العقد من التخطيط إلى التنفيذ.
- إدارة المطالبات والتعديلات العقدية.
- تقنيات متابعة تنفيذ الالتزامات التعاقدية.
- النماذج الإجرائية لتوثيق التقدم في العقود.
- التنسيق بين الفرق القانونية والتنفيذية.
- أدوات تدقيق الأداء التعاقدي.

الوحدة 8: تحليل بنود العقود وتخفيف المخاطر:

- منهجية تحليل المخاطر في العقود.
- تصنيف البنود الحرجة وغير الحرجة.
- صياغة البنود التحوطية وإعادة التوازن.
- دراسة حالات حول النزاعات الناشئة من البنود.
- أدوات التعديل والتفسير التعاقدي.
- تمارين تطبيقية على تحليل عقود فعلية.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة 9: استراتيجيات التفاوض وإجراءات المناقصات:

- قواعد المناقصات والمزايدات في الدولة.
- أساليب التفاوض ضمن الإطار القانوني للمناقصات.
- الفرق بين الممارسة والأمر المباشر.
- معايير تأهيل المقاولين واختيارهم.
- مراحل تقييم العروض التعاقدية.
- نموذج تطبيقي لخطة تفاوض على مناقصة.

الوحدة 10: تسوية المنازعات والتحكيم في العقود:

- وسائل تسوية المنازعات خارج القضاء ADR.
- دور التحكيم في العقود الإدارية.
- شروط صحة مشارطة التحكيم.
- تشكيل هيئة التحكيم وإجراءاتها.
- تنفيذ الأحكام التحكيمية وسبل الطعن.
- مدى تعارض التحكيم مع النظام العام للدولة.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

توفر هذه الدورة نقلة نوعية للمشاركين في فهم وتطبيق الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض وإدارة العقود. تساعد المتدرب في صياغة العقود التجارية والإدارية المتكاملة، ومتابعة تنفيذها باحتراف. تؤهله لفهم أعمق لآليات تسوية النزاعات التعاقدية بوسائل قانونية متقدمة. كما تركز الدورة على تعزيز الأداء الفعلي من خلال تطبيقات عملية وتمثيل أدوار. وأخيرًا، توصي الدورة باستمرار التدريب التطبيقي وتحديث المعرفة القانونية في ضوء التشريعات المتغيرة.