MERCURY

إدارة العقود والمطالبات والتفاوض على التسويات

1 – 5 مارس 2027

فيينا (النمسا)



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

MERCURY

إدارة العقود والمطالبات والتفاوض على التسويات

المرجع: 189973_120226 **التاريخ:** 1 – 5 مارس 2027 **المكان:** فيينا (النمسا) **الرسوم:** Euro 5900

مقدمة

تهدف هذه الدورة التدريبية في إدارة العقود والمطالبات والتفاوض على التسويات، إلى بناء فهم متكامل وعميق لمفاهيم إدارة العقود والمطالبات والتفاوض على التسويات في البيئات المؤسسية والمشاريع المعقدة. وتركز على توضيح الإطار القانوني والفني والإداري الذي يحكم العقود منذ مرحلة التخطيط وحتى الإغلاق النهائي. كما تعالج هذه الدورة العلاقة بين إدارة العقود وإدارة المطالبات والنزاعات بما يضمن حماية حقوق الأطراف وتحقيق التوازن التعاقدي.

تسلط دورة إدارة العقود والمطالبات والتفاوض على التسويات، الضوء على أفضل الممارسات المهنية في إعداد العقود وصياغة البنود وإدارتها بفعالية. وتولي اهتمامًا خاصًا بمهارات التفاوض التعاقدي كأداة استراتيجية لتسوية الخلافات وتحقيق المصالح المشتركة. تتناول أيضًا آليات تحليل المطالبات في العقود وتقييمها وفق معايير موضوعية. وتربط بين إدارة المطالبات في المشاريع وحوكمة المطالبات التعاقدية. سيكون المشارك قادرًا على التعامل الاحترافي مع النزاعات وتسوية المطالبات بثقة وكفاءة.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة إدارة العقود والمطالبات والتفاوض على التسويات، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء المشاريع في القطاعات المختلفة.
- مسؤولو إدارة العقود والمطالبات.
- العاملون في إدارات المشتريات والتعاقد.
- المختصون في الشؤون القانونية التعاقدية.
- موظفو الإدارة المتوسطة المعنيون بالعقود.
- مسؤولو إدارة النزاعات وتسوية المطالبات.
- العاملون في المشاريع الهندسية والإنشائية.
- المختصون في إدارة المطالبات في المشاريع.
- المهتمون بتطوير مهارات التفاوض التعاقدي.
- الراغبون في تدريب احترافي في إدارة المطالبات.

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

MERCURY

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في إدارة العقود والمطالبات والتفاوض على التسويات، سيكون المشاركون قادرين على:

- تعزيز الفهم الشامل لمفهوم إدارة العقود والمطالبات والتفاوض.
- تمكين المشاركين من تحليل العقود من منظور قانوني وفني.
- تطوير القدرة على تحديد الاحتياجات والمتطلبات التعاقدية بدقة.
- إكساب مهارات إعداد ملفات المطالبات التعاقدية بشكل احترافي.
- تحسين كفاءة تقييم المطالبات والتسويات التعاقدية.
- تنمية مهارات التفاوض في العقود وفق استراتيجيات منهجية.
- دعم القدرة على إدارة المطالبات والنزاعات بطريقة منظمة.
- فهم آليات توزيع المخاطر وانعكاساتها على قيمة العقد.
- إتقان أساليب تسوية النزاعات التعاقدية بالوسائل البديلة.
- تعزيز الممارسات المهنية في حوكمة المطالبات التعاقدية.
- تطوير مهارات اختيار نوع العقد المناسب لطبيعة المشروع.
- تمكين المشاركين من التعامل مع حالات تعديل العقود وفسخها.
- دعم اتخاذ القرار التعاقدي القائم على التحليل الموضوعي.
- تعزيز القدرة على حماية مصالح المؤسسة أثناء التفاوض.
- بناء وعي مهني متقدم في إدارة النزاعات وتسوية المطالبات.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج إدارة العقود والمطالبات والتفاوض على التسويات:

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

- استيعاب مفهوم العقود وأهميتها الاستراتيجية.
- التمييز بين أنواع العقود وصيغها المختلفة.
- فهم أدوار ومسؤوليات أطراف العقد.
- تطبيق مبادئ توزيع المخاطر التعاقدية.
- تحليل عناصر العقد القانونية والفنية.
- إعداد نطاق عمل واضح وقابل للتنفيذ.
- تفسير البنود التعاقدية الرئيسية بدقة.
- إدارة المطالبات في المشاريع باحترافية.
- إعداد وتقييم ملفات المطالبات التعاقدية.
- تطبيق مهارات التفاوض التعاقدي بفعالية.
- التعامل مع المنازعات التعاقدية بثقة.
- استخدام أدوات تسوية النزاعات التعاقدية.
- الالتزام بأخلاقيات المهنة في إدارة العقود.

دراسة سيناريوهات

في تدريب إدارة العقود والمطالبات والتفاوض على التسويات، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- تحليل مطالبة ناتجة عن تأخير تنفيذ مشروع.
- دراسة نزاع حول تعديل الأسعار في عقد طويل الأجل.
- سيناريو تفاوض على تسوية مطالبة مالية.
- حالة تطبيق بنود التحكيم في عقد خدمات.
- تقييم ملف مطالبة تعويض عن تغيير نطاق العمل.
- تحليل نزاع بسبب توزيع غير متوازن للمخاطر.
- دراسة حالة فسخ عقد وآثاره التعاقدية.
- سيناريو تفاوض لتحقيق تسوية مرضية للطرفين.

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

MERCURY

محتوى الدورة التدريبية

الوحدة الأولى: مدخل إلى إدارة العقود والمطالبات

- مفهوم إدارة العقود والمطالبات في المؤسسات.
- العلاقة بين إدارة العقود وإدارة النزاعات.
- أهمية التخطيط التعاقدي المسبق.
- دورة حياة العقد من البداية إلى الإغلاق.
- أدوار إدارة العقود في المشاريع.
- التحديات الشائعة في إدارة العقود.
- المبادئ الأساسية للإدارة الفعالة.
- ربط إدارة العقود بالأهداف الاستراتيجية.

الوحدة الثانية: مفهوم العقود وأنواعها

- تعريف العقد من المنظور القانوني والعملي.
- العناصر الأساسية للعقود التعاقدية.
- التعاقد الشفهي مقابل العقود المكتوبة.
- القانون السائد الذي يحكم العقد.
- تصنيف العقود حسب طبيعة التعاقد.
- العقود حسب طريقة التسعير.
- العقود التنافسية وعقود التفاوض.
- عقود اتفاقيات الإطار والعقود المتتالية.

الوحدة الثالثة: أطراف العقد وتوزيع المخاطر

- تحديد أطراف العقد ومسؤولياتهم.
- مفهوم توزيع المخاطر التعاقدية.
- أسس اختيار المقاول أو مزود الخدمة.
- الالتزامات التعاقدية للأطراف.
- تأثير توزيع المخاطر على التسعير.
- إدارة المخاطر المرتبطة بالمطالبات.
- العلاقة بين المخاطر والمطالبات التعاقدية.
- دور الحوكمة في إدارة المخاطر.

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

MERCURY

الوحدة الرابعة: عناصر العقد وإدارة المطالبات

- العناصر القانونية للعقد.
- العناصر الفنية والإدارية للعقد.
- إعداد نطاق العمل والأسعار.
- بنود الدفعات والشروط المالية.
- تحليل المطالبات في العقود.
- إعداد ملفات المطالبات التعاقدية.
- تقييم المطالبات والتسويات.
- حوكمة المطالبات التعاقدية.

الوحدة الخامسة: التفاوض وتسوية النزاعات التعاقدية

- مبادئ واستراتيجيات التفاوض في العقود.
- مهارات التفاوض التعاقدي المتقدم.
- مفهوم البديل الأفضل للاتفاق.
- التفاوض المربح للطرفين.
- تعديل العقود وأسبابه.
- فسخ العقد وآثاره القانونية.
- إدارة النزاعات وتسوية المطالبات.
- التحكيم كوسيلة لتسوية النزاعات التعاقدية.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

توفر هذه الدورة إطارًا مهنيًا متكاملاً لفهم وإدارة العقود والمطالبات والتفاوض على التسويات. تركز على بناء قدرات تحليلية وتفاوضية تسهم في تقليل النزاعات وتعزيز القيمة التعاقدية. كما تدعم التطبيق المنهجي لأفضل الممارسات في إدارة المطالبات والنزاعات. وتمثل هذه الدورة برنامجًا متخصصًا في إدارة النزاعات يواكب متطلبات العمل المؤسسي الحديث.