



التهيز في التفاوض حول العقود

2025 مايو 20 - ابريل 27
أونلاين



التميز في التفاوض حول العقود

رمز الدورة: 986_103946 تاريخ الإنعقاد: 27 ابريل - 20 مايو 2025 دولة الإنعقاد: أونلاين التكلفة: 1500 اليورو

المقدمة:

الهدف من هذه الدورة التدريبية هو تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة للتفاوض الناجح والحفاظ على العلاقة الجيدة بين الأطراف المتعاقدة للوصول لنتائج مربحة لجميع الأطراف، يكتسب المشاركون في هذه الدورة التدريبية التفاعلية المعرفة العميقة للذوات اللازمة للتحليل وتحديد أفضل الممارسات في التفاوض ونطاق العمل والشروط والنكاحم والبنود التعاقدية إلى جانب المطالبات التعاقدية وطلبات التباين وأساليب حل النزاعات.

الفئات المستهدفة:

- جميع المهنيين الذين يسعون لتعميق معرفتهم وتعزيز مهاراتهم في أساليب التفاوض.
- المسؤولين عن التفاوض لشراء البضائع والخدمات أو الحصول على القوى العاملة ومختلف أنواع المواد والموارد.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- إدراك أهمية صياغة نطاق العمل بصورة جيدة، وتوضيح الآثار المترتبة على عدم الالتزام بذلك.
- تحديد المفاهيم الأساسية المتعلقة بالتفاوض واستخدام مهارات التخطيط والتواصل بها يسمح للوصول لنتائج مربحة لجميع الأطراف.
- التخطيط لإجراء عدة مفاوضات تعاقدية بصورة رسمية.
- تحديد البنود الهامة في نطاق العمل، واستكشاف المنهجيات التعاونية للتوصل لاتفاقيات حول تلك البنود.
- التفاوض حول المفاوضات التعاقدية وطلبات التغيير لتجنب النزاعات والقضايا القانونية.
- استكشاف بعض النساليب المستخدمة للتفاوض.

الكفاءات المستهدفة:

- التفاوض.
- إعداد العقود.
- تولي المطالبات.
- إدارة التغيير.
- النكاحم والشروط الفنية التقنية.
- إدارة العقود.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى، مبادئ العقود:

- عناصر العقد
- الغاية من التعاقد
- مراحل تطوير العقد
- الخطط والاستراتيجيات التعاقدية
- المنهجيات التعاقدية
- النوقات الملانمة للتفاوض ولطرح العطاءات

الوحدة الثانية، الهادئ التفاوضية:

- مفهوم التفاوض
- أسرار التفاوض الناجح
- أفضل البدائل لاتفاقية التفاوض BATNA
- التواصل الفعال
- ملف أسلوب التفاوض
- التفاوض الهديني
- فصل الأشخاص عن المشكلة
- التركيز على المصالح وليس المواقف
- إيجاد الخيارات لجني المكاسب المشتركة
- استخدام معايير موضوعية
- صفات المفاوض الماهر

الوحدة الثالثة، عملية التفاوض حول البنود العقدية:

- أساليب التفاوض حول البنود العقدية
- أسلوب التفاوض الهيكلي
- التخطيط للتفاوض
- إجراء التفاوض
- إجراءات ما بعد التفاوض

الوحدة الرابعة، التفاوض حول نطاق العمل:

- تعريف نطاق العمل
- الاحكام والشروط
- بنود العقد
- تسعير العقد
- نطاق الاتفاق المرحلي ZOPA
- التعاقد الدولي

الوحدة الخامسة، التفاوض بعد منح العقد:

- منح العقد
- إدارة العقد
- طلبات التعديل وإدارة التغيير
- المطالبات والنزاعات
- مسببات النزاع
- الطرق البديلة عن الإجراءات الرسمية

الوحدة السادسة، استراتيجيات وأساليب التفاوض:

- Tactics and counter tactics
- المواقف النهائية التعسفية
- التوفر للحدود
- أسلوب رفض التعاون
- التفاوض الناجح: الخطوات الخمس

نموذج تسجيل :
التهيؤ في التفاوض حول العقود

رمز الدورة: 986 تاريخ الإنعقاد: 27 ابريل - 20 مايو 2025 دولة الإنعقاد: أونلاين التكلفة: 1500 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:

العنوان:

البلد / المدينة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي