



التميز في التفاوض حول العقود

2024 - 31 مايو
باريس (فرنسا)



التميز في التفاوض حول العقود

رمز الدورة: 986_105283 | تاريخ الإنعقاد: 27 - 31 مايو 2024 | دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) | التكلفة: 4900 يورو

المقدمة:

المُدْهَفُ مِنْ هَذِهِ الدُّورَةِ التَّدْرِيَّيَّةِ هُوَ تَوْيِيدُ الْمُشَارِكِينَ بِالْعِلْمَةِ وَالْمَهَارَاتِ الْلَّازِمَةِ لِلتَّفَاوُضِ النَّاجِحِ وَالْحَفَاظِ عَلَى الْعَلَاقَةِ الْجَيْدَةِ بَيْنَ الْنَّطَارِفِ الْمُتَعَاقِدَةِ لِلْوُصُولِ لِلنَّتْائِجِ مَرِبَّةً لِجَمِيعِ النَّطَارِفِ. يَكْتَسِبُ الْمُشَارِكُونَ فِي هَذِهِ الدُّورَةِ التَّدْرِيَّيَّةِ التَّفَاعُلِيَّةِ الْعُمِيقَةِ لِلنَّدْوَاتِ الْلَّازِمَةِ لِلتَّحْلِيلِ وَتَحْدِيدِ أَفْخَلِ الْمَهَارَسَاتِ فِي التَّفَاوُضِ وَنَطَاقِ الْعَوْلَ وَالشُّرُوطِ وَالنَّدْكَامِ وَالْبَنُودِ التَّعَاقِدِيَّةِ إِلَى جَانِبِ الْمُطَالِبَاتِ التَّعَاقِدِيَّةِ وَطَلَبَاتِ التَّبَابِنِ وَاسْتِعْلَامِ دَلِيلِ النَّزَاعَاتِ.

الفئات المستهدفة:

- جميع المهنيين الذين يسعون لتعزيز معرفتهم وتعزيز مهاراتهم في أساليب التفاوض.
- المسؤولين عن التفاوض لشراء البضائع والخدمات أو الحصول على القوى العاملة و مختلف 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 النثار المترتبة على عدم الالتزام بذلك.
- تحديد المفاهيم الأساسية المتعلقة بالتفاوض واستخدام مهارات التخطيط والتواصل بها بيسوج للوصول لنتائج مربدة لجميع النطافر.
- التخطيط لإجراء عدة مفاوضات تعاقدية بصورة رسمية.
- تحديد البنود الهامة في نطاق العمل، واستكشاف المنهجيات التعاقدية للتوصل لاتفاقيات حول تلك البنود.
- التفاوض حول المفاوضات التعاقدية وطلبات التغيير لتجنب النزاعات والقضايا القانونية.
- استكشاف بعض النساليب المستخدمة للفاوض.

الكتفأفات المستهدفة:

- التفاوض.
- إعداد العقود.
- توفير المطالبات.
- إدارة التغيير.
- النَّدْكَامِ وَالشُّرُوطِ الْفَنِيَّةِ الْقَانُونِيَّةِ.
- إدارة العقود.

محتوى الدورة الوحدة الأولى، مبادئ العقود:

- عناصر العقد
- الغاية من التعاقد
- مراحل تطوير العقد
- الخطط والاستراتيجيات التعاقدية
- المنهجيات التعاقدية
- الوقات الولائية للفاوض ولطرق العطاءات



الوحدة الثانية، المبادئ التفاوضية:

- مفهوم التفاوض
- أسرار التفاوض الناجح
- أفضل البدائل لاتفاقية التفاوض BATNA
- التواصل الفعال
- ولف أسلوب التفاوض
- التفاوض المبدئي
- فصل الأشخاص عن المشكلة
- التركيز على المصالح وليس المواقف
- ايجاد الخيارات لجني المكاسب المشتركة
- استخدام معايير موضوعية
- صفات المفاوض الهاهر

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
- الندحـام والشروط
- بنود العقد
- تسويـر العقد
- نطاق الاتفاق المحتـمـل ZOPA
- التعاـقد الدولـي

الوحدة الخامسة، التفاوض بعد منـح العـقـد:

- منـح العـقد
- إدارة العـقد
- طـلـبات التـعـديـل وإـداـرة التـغـيـير
- المـطـالـبـاتـ وـالـنزـاعـاتـ
- مـسـبـاتـ الزـنـاعـ
- الـطـرـقـ الـبـدـيـلـةـ عـنـ الـإـجـرـاءـاتـ الرـسـمـيـةـ

الوحدة السادسة، استراتيجيات وأساليب التفاوض:

- Tactics and counter tactics
- المـوـاعـيدـ الـنهـاـيةـ التـعـسـفـيـةـ
- التـوـقـعـ المـحـدـودـ
- أـسـلـوبـ رـفـضـ التـعـاوـنـ
- التـفـاـوضـ النـاجـحـ:ـ الـخـطـوـاتـ الـخـمـسـ



نحوذح تسجيل :
التويز في التفاوض دول العقود

رمز الدورة: 986 تاريخ الإنعقاد: 27 - 31 مايو 2024 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) التكاليف: 4900 اليورو

معلومات الوشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

المسمي الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:
العنوان:
المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

المسمي الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي