



الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود
والمطالبات

2025 - 30 يناير
عمّان (الأردن)



الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود والمطالبات

رمز الدورة: 423_111309 تاريخ الإنعقاد: 19 - 30 يناير 2025 دولة الإنعقاد: عمان (الاردن) التكلفة: 5200 اليورو

الهدف العام:

يتوكن المشاركون في نهاية البرنامج من:

- فهم التسلسل الهرمي لوثائق العقد.
- التمييز بين مختلف العلاقات التعاقدية من خلال فهم دور ومسؤوليات كل من الاطراف المتعاقدة.
- صياغة مشروع عقود والهلاق طبقا للمعايير الدولية.
- تطبيق مختلف موارد العقد بصورة المهنية.
- إدارة التغير في العقود وفقا لاحكام العقد.
- معرفة الوثائق المناسبة للمطالبات.
- التحقيق وتنسوية الهزاعات وفقا للمتطلبات التعاقدية.
- فهم عملية وإجراءات التحكيم.
- تحضير وثائق العطاءات.
- استراتيجيات وتكتيكات التفاوض.
- إدارة العقود.
- كيفية معالجة اسباب فشل العقود.
- فهم ممارسات المحاولين بشأن ايجاد وتطوير المطالبات.
- تطوير مهارات تخفيف المطالبات بشكل فعال.
- فهم قانون العقود والممارسات المتعلقة بتقديم وتنفيذ مختلف انواع المطالبات.

المحاور العلمية:

اساسيات العقود:

- اساسيات العقود والبنود الشائعة من الناحية القانونية.
- محتوى وثائق العقد.
- نماذج العقود الدولية.
- صياغة العقود.
- خطابات الضمان والتأمين والمدفوعات.

استراتيجية العقد:

- قضايا استراتيجية.
- اختيار المورد.
- منظومة العقد.
- العوامل التي تؤثر على الاستراتيجية.

اساليب وإجراءات المناقصات:

- اغراض المؤسسة.
- توثيق المناقصات.
- ترسية العقد.
- الاتصالات والاجتماعات.
- تحرير صيغة العقد.

اساليب الرقابة والادارة الفعالة:

- الاتصالات والاجتماعات.
- الترتيبات الهائية والتوثيق.
- الاساليب.
- السجلات - ملف العقد.
- الاجراءات.

مراجعة العقود وفهم عمليات الكشف في مختلف انواع العقود:

- تقييم اعمال مراجعة العقود.
- المشاكل الشائعة في التعاقد وعواقب مراجعة العقود.
- فهم عمليات الكشف في العقود.
- نتائج مراجعة العقود.
- تحديد اهداف واستراتيجية مراجعة العقود.

اساليب واجراءات المناقصات وتخطيط ومراجعة العقود:

- اغراض المؤسسة.
- توثيق المناقصات.
- ترسية العقد.
- الاتصالات والاجتماعات.
- تحرير صيغة العقد.
- تحديد الهادة الواجب مراجعتها.
- خطة المراجعة - عرض اولي.
- قاننة الفحص بوضع برنامج مراجعة العقود.

الحوافز والغرامات و ادارة مقاولي الباطن:

- الحاجة الى الحوافز واهميتها.
- نواع الحوافز والعناية بها.
- المشاركة - التوفير.
- الهياكل المحتجرة وضمانات حسن التنفيذ.
- المشورة القانونية.
- كتابة وتطوير العقد.
- تطوير مقاولي الباطن ذوي الكفاءة.
- قضايا ادارية.

المطالبات والهنازعات والتفاوض بشأنها واثارة المطالبة:

- لهجة عامة والحاجة الى التفاوض.
- التوقيت.
- التخطيط والاعداد.
- الخطوط الارشادية.
- مهارة التفاوض.
- اسباب المطالبة.
- تعريف المطالبة.
- اسباب نقادي المطالبة.
- التغييرات تتحول الى مطالبات.
- تحديد طبيعة المطالبات.
- تصنيف المطالبات.
- التفاوض بشأن المطالبات.

استراتيجيات التعاقد لتفادي وقوع الهطالبات:

- عقود بمبالغ مدفوعة.
- عقود تستند الى سعر الوحدة.
- تصهير وتحرير العقود.

تحديد المخاطر وتفاديها:

- انواع المخاطر.
- ابعاد المخاطر.
- المشاكل والتاثيرات.
- التنازل عن المخاطر.
- تحديد مدى الخطر.
- صنع القرار.
- ادارة المخاطر.
- اساليب تخفيف المخاطر.

الالتزام بالجودة في العقود والمنافسات:

- أنظمة الجودة في المناقصات والعقود.
- اساليب ضمان الجودة منذ المرة الأولى وفي كل مرة.

الجوانب القانونية للعقود:

- العقود ملزمة من الناحية القانونية.
- متطلبات المشروعية.
- قضايا قانونية اساسية.

اخلاقيات التعاقد:

- الحاجة الى الوضوح والعدالة.
- نهج موحد لكافة المقاولين.
- ردود الفعل.
- الخواص الرئيسية لرقابة العقود بطريقة فعالة.
- نشر الرسالة الخاصة باعداد المناقصات والعقود.

التعامل مع تقنيات الهطالبات:

- انهاء العقد.
- آليات حل المنازعات.
- أساليب حساب قير التعويض تكلفة وهم.
- خطوات التحكيم.
- ختام البرنامج.

نموذج تسجيل :

الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود والمطالبات

رمز الدورة: 423 تاريخ الإنعقاد: 19 - 30 يناير 2025 دولة الإنعقاد: عمان (الاردن) التكلفة: 5200 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