MERCURY

المهارات التفاوضية في مجال العقود والمناقصات

10 - 14 اغسطس 2026
بوسطن (الولايات المتحدة الامريكية)

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

المهارات التفاوضية في مجال العقود والمناقصات

الرمز : 120243_118140 تاريخ الإنعقاد: 10 - 14 اغسطس 2026 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الامريكية) التكلفة: 7500 اليورو

مقدمة

تُعد المهارات التفاوضية في مجال العقود والمناقصات من الركائز الأساسية لنجاح العلاقات التعاقدية المؤسسية والتجارية في البيئات الحديثة. يركز هذا البرنامج، على بناء فهم منهجي للتفاوض في العقود والمناقصات بوصفه عملية منظمة تهدف إلى تحقيق توازن المصالح وتقليل المخاطر القانونية والتجارية. ويتناول الإطار النظري والعملي للتفاوض القانوني للعقود، مع التركيز على التخطيط المسبق وإدارة جلسات التفاوض باحتراف. ويسلط الضوء على استراتيجيات التفاوض التعاقدي المناسبة لمراحل التعاقد المختلفة.

يعالج المحتوى مهارات الإقناع التعاقدي وتحليل مواقف التفاوض المعقدة في المشاريع والمناقصات. وتهدف هذه الدورة التدريبية في المهارات التفاوضية في مجال العقود والمناقصات، إلى تمكين المشاركين من التفاوض على شروط العقود بكفاءة ومؤسسية عالية. كما تدمج أفضل الممارسات المهنية في إدارة التفاوض في العقود بما ينسجم مع القوانين والأنظمة. ويُقدم هذا البرنامج بأسلوب علمي منظم يعزز الفهم التطبيقي دون الخروج عن الإطار النظري.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة المهارات التفاوضية في مجال العقود والمناقصات، الفئات والمحترفين الذين يسعون للاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء الإدارات القانونية في الجهات العامة والخاصة.
- العاملون في إدارات العقود والمناقصات.
- مختصو المشتريات وسلاسل التوريد.
- المدراء الماليون ومساعدوهم.
- مسؤولو الشؤون التعاقدية في المشاريع.
- مهندسو المشاريع والإشراف.
- مدراء الدوائر التشغيلية.
- القيادات الوسطى والتنفيذية.
- الموظفون المخولون بالتفاوض المؤسسي.
- المختصون في التفاوض التجاري في العقود.
- الفنيون المعنيون بإدارة التفاوض.
- كل من يسعى لتطوير مهارات التفاوض الاحترافي في العقود.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في المهارات التفاوضية في مجال العقود والمناقصات، سيكون المشاركون قادرين على:

- بناء فهم شامل لعملية التفاوض التعاقدي في العقود والمناقصات.
- تطوير القدرة على التخطيط لعمليات التفاوض بشكل منهجي.
- تمكين المشاركين من تحليل مواقف التفاوض المعقدة.
- إكساب مهارات التفاوض المتقدم في البيئات المؤسسية.
- تعزيز القدرة على التفاوض على شروط العقود بفعالية.
- فهم الوثائق القانونية الداعمة لعملية التفاوض.
- إدراك الأثر القانوني للاتفاقات التمهيدية.
- التمييز بين الاستراتيجيات والتكتيكات التفاوضية.
- استخدام تقنيات التفاوض في المناقصات بشكل احترافي.
- إدارة جلسات التفاوض بما يحقق الأهداف التعاقدية.
- تعزيز مهارات الإقناع التعاقدي المبني على المصالح.
- التعامل مع العقبات القانونية أثناء التفاوض.
- فهم دور حسن النية في التفاوض القانوني للعقود.
- استيعاب العادات التجارية المؤثرة في التفاوض.

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

- تطوير مهارات التفاوض في المشاريع طويلة الأجل.
- دعم اتخاذ القرار التفاوضي القائم على التحليل.
- إدارة التفاوض وإدارة النزاعات المصاحبة له.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج المهارات التفاوضية في مجال العقود والمناقصات:

- التخطيط الاستراتيجي للتفاوض التعاقدي.
- الإعداد الفني والقانوني للمفاوضات.
- تحليل مواقف التفاوض متعددة الأطراف.
- اختيار استراتيجيات التفاوض التعاقدي المناسبة.
- إدارة جلسات التفاوض المؤسسي.
- كفاءة التفاوض التجاري في العقود المعقدة.
- التفاوض في المناقصات التنافسية.
- التفاوض على شروط العقود طويلة الأجل.
- إدارة التفاوض في المشاريع.
- التعامل مع الضغوط التفاوضية.
- استخدام مهارات التفاوض الاحترافي.
- التعامل مع النزاعات التعاقدية.

دراسة سيناريوهات

في تدريب المهارات التفاوضية في مجال العقود والمناقصات، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- تفاوض على عقد توريد طويل الأجل.
- تفاوض في مناقصة تنافسية.
- إدارة جلسة تفاوض متعددة الأطراف.
- تعديل شروط عقد قائم.
- تفاوض في مشروع مشترك.
- التعامل مع تعثر تفاوضي.
- التفاوض القانوني حول شرط جزائي.
- الانسحاب المنظم من التفاوض.

محتوى الدورة التدريبية

الوحدة الأولى: عملية التفاوض في العقود والمناقصات

- مفهوم التفاوض في العقود والمناقصات.
- الخصائص العامة للتفاوض التعاقدي.
- أهداف التفاوض التجاري في العقود.
- أطراف العملية التفاوضية وأدوارهم.
- مراحل التفاوض من التحضير إلى الإغلاق.
- الدعوة للتفاوض وصياغة المقترح المبدئي.
- شروط صحة التفاوض القانوني للعقود.
- العلاقة بين التفاوض وإدارة النزاعات.
- أثر البيئة المؤسسية على التفاوض.

الوحدة الثانية: الإعداد الفني واستراتيجيات التفاوض التعاقدي

- أهمية التخطيط لعمليات التفاوض.
- تحليل المصالح والأهداف التفاوضية.

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

- اختيار استراتيجيات التفاوض التعاقدي المناسبة.
- تحديد التكتيكات التفاوضية الفعالة.
- مهارات التفاوض الاحترافي في الممارسة العملية.
- المهارات الشخصية الداعمة للتفاوض المؤسسي.
- إدارة الوقت أثناء جلسات التفاوض.
- التقييم الحيادي المبكر في التفاوض.
- التعامل مع أنماط المفاوضين المختلفة.

الوحدة الثالثة: الإعداد القانوني والتفاوض القانوني للعقود

- الإطار القانوني للتفاوض في العقود والمناقصات.
- دراسة الوثائق القانونية المرتبطة بالتفاوض.
- خطابات النوايا وأثرها التعاقدي.
- العقود التمهيدية ودورها في إدارة التفاوض.
- البروتوكولات المنظمة لعملية التفاوض.
- الالتزامات القانونية الناشئة عن التفاوض.
- شرط التفاوض في العقود وتأثيره.
- شرط الظروف الطارئة في التفاوض.
- العلاقة بين القانون والعادات التجارية.

الوحدة الرابعة: عقبات التفاوض وإدارة المخاطر

- القيمة القانونية لعقود التفاوض.
- الالتزام بسرية المعلومات أثناء التفاوض.
- القيود القانونية على حرية التفاوض.
- مبدأ حسن النية في التفاوض التعاقدي.
- تأثير العادات التجارية على التفاوض.
- إدارة النزاعات أثناء التفاوض.
- التعامل مع التعثر التفاوضي.
- استراتيجيات تجاوز الجمود التفاوضي.
- حماية المصالح التعاقدية للطرف المفاوض.

الوحدة الخامسة: تطبيقات عملية في مهارات التفاوض المتقدم

- تحليل حالات تفاوض واقعية في العقود.
- صياغة الأسئلة التفاوضية الموثرة.
- اكتشاف نقاط القوة والضعف للطرف الاخر.
- استخدام مهارات الإقناع التعاقدي بفعالية.
- إدارة التفاوض في المشاريع المعقدة.
- تقنيات التفاوض في المناقصات التنافسية.
- اليات الانسحاب الاحترافي من التفاوض.
- تقييم نتائج التفاوض وتحليلها.
- استخلاص الدروس التفاوضية التطبيقية.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تُسهم هذه الدورة في بناء قاعدة معرفية متقدمة في المهارات التفاوضية في مجال العقود والمناقصات. كما تعزز القدرة على إدارة التفاوض المؤسسي وفق أسس قانونية ومهنية راسخة. يكتسب المشاركون فهماً عملياً لاستراتيجيات وتقنيات التفاوض التعاقدي الحديثة. وتدعم الدورة تطوير ممارسات تفاوضية فعالة تحقق الاستدامة التعاقدية وتقلل النزاعات.

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

MERCURY

نموذج تسجيل :

المهارات التفاوضية في مجال العقود والمناقصات

الرمز : 120243 تاريخ الإنعقاد: 10 - 14 اغسطس 2026 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الامريكية) التكلفة: 7500 اليورو

معلومات المشارك

الأسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي: .....

الهاتف / الجوال: .....

البريد الإلكتروني الشخصي: .....

البريد الإلكتروني الرسمي: .....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة: .....

العنوان: .....

المدينة / الدولة: .....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الأسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي: .....

الهاتف / الجوال: .....

البريد الإلكتروني الشخصي: .....

البريد الإلكتروني الرسمي: .....

طرق الدفع

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لي

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي