



إدارة العقود والهطالبات والتفاوض على التسويات

2027 يناير 17 -
اسطنبول (تركيا)



إدارة العقود والمطالبات والتفاوض على التسويات

الرمز : 120226_99878 تاريخ الإنعقاد: 17 - 21 يناير 2027 دولة الإنعقاد: اسطنبول (تركيا) التكلفة: 4900 اليورو

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 التعاقدية.

تسلط دورة إدارة العقود والمطالبات والتفاوض على التسويات، الضوء على أفضل الممارسات المهنية في إعداد العقود وصياغة البنود وإدارتها بفعالية. وتولي اهتماماً خاصاً بمهارات التفاوض التعاقدية كأداة استراتيجية لتسوية الخلافات وتحقيق المصالح المشتركة. تتناول أيضاً آليات تحليل المطالبات في العقود وتقييمها وفق معايير موضوعية، وترتبط بين إدارة المطالبات في المشاريع وحوكمة المطالبات التعاقدية. سيكون المشاركون قادرين 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 المهنيون بالعقود.
- مسؤولو إدارة النزاعات وتسوية المطالبات.
- العاملون في المشاريع الهندسية والإنشائية.
- المختصون في إدارة المطالبات في المشاريع.
- المهتمون بتطوير مهارات التفاوض التعاقدية.
- الراغبون في تدريب احترافي في إدارة المطالبات.

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 التعاقدية 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:

- 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 التعاقدية 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 وأثره التعاقدية.
- سيناريو تفاوض لتحقيق تسوية مرضية للطرفين.

محتوى الدورة التدريبية

الوحدة الأولى: مدخل إلى إدارة العقود والمطالبات

- مفهوم إدارة العقود والمطالبات في المؤسسات.
- العلاقة بين إدارة العقود وإدارة النزاعات.
- أهمية التخطيط التعاقدية 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 بالاهداف الاستراتيجية.

الوحدة الثانية: مفهوم العقود وأنواعها

- تعريف العقد من المنظور القانوني والعملية.
- 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 المهنية.

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.

الوحدة الرابعة: عناصر العقد وإدارة المطالبات

- العناصر القانونية للعقد.
- العناصر الفنية والإدارية للعقد.
- إعداد نطاق العمل والسعر.
- 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 التعاقدية المتقدم.
- مفهوم البديل الأفضل للاتفاق.
- التفاوض المربح للطرفين.
- تعديل العقود وأسبابه.
- فسخ العقد وأثره القانونية.
- إدارة النزاعات وتسوية المطالبات.
- التحكيم كوسيلة لتسوية النزاعات التعاقدية.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

توفر هذه الدورة إطاراً مهنياً متكافلاً 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. وتتمثل هذه الدورة برنامجاً متخصصاً في إدارة النزاعات يواكب متطلبات العمل المؤسسي الحديث.

نموذج تسجيل :
إدارة العقود والمطالبات والتفاوض على التسويات

الرمز : 120226 تاريخ الإنعقاد: 17 - 21 يناير 2027 دولة الإنعقاد: اسطنبول (تركيا) التكلفة: 4900 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

الهسمى 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) :

الهسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي ☐

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي ☐