



المهارات التفاوضية في مجال العقود والمناقصات



## المهارات التفاوضية في مجال العقود والهناقصات

### مقدمة:

التفاوض مصطلح لا يغيب عن حياتنا العملية بل والشخصية، التفاوض قد يكون وسيلة لفض المنازعات تتم عبر عملية التخاطب والاتصالات المستهرة بين جهتين للوصول إلى اتفاق لتحقيق مصالح الطرفين، وتقوم منهجية البرنامج على منح استقرائي مقارن للتعريف التفاوض والمهارات المطلوبة له، فضلاً عن التدريب على كيفية ممارسته عملياً بما يتفق مع القوانين والنظمة وفقاً لأحدث التطورات وذلك باستخدام أحدث الوسائل التدريبية.

### الفئات المستهدفة:

- المدراء والعاملين في الإدارات القانونية، المالية، المشتريات، إدارة العقود والهناقصات، شئون الموظفين والإدارة الهندسية.
- مهندسو المشاريع وكافة الذين يحتاجون إلى تنمية مهاراتهم في مجال إدارة العقود والهناقصات.
- مدراء الدوائر المختلفة ومساعديهم ومن في حكمهم والذين يحتاجون إلى تنمية قدراتهم بشكل حقيقي وعملي.
- الفنيون المختصون الذين يريدون تطوير مهاراتهم في هذا المجال وكل من لهم سلطة التفاوض في العقود.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

### الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- اكتساب مهارات الاعداد للمفاوضات لفض المنازعات التعاقدية والدخول في العلاقات التعاقدية.
- فهم كافة الوثائق القانونية المتعلقة بالتفاوض وأهميتها القانونية ومدى إلزاميتها.
- معرفة الأسس النظرية والتدريب العملي لامتلاك مهارات التفاوض وفض النزاعات.
- الفهم المتعمق للعقود التي تبرر قبل الدخول في المفاوضات والتي تهدها وتنظها.
- توسيع وتعميق المعرفة بتقنيات التفاوض والقدرة على تحديد الأهداف، واكتساب مهارات إدارة جميع مراحل.
- تعهيق الفهم والقدرة على تحديد استراتيجيات وتكتيكات التفاوض واستخدام الملانر منها.
- التعرف على أهم العقبات القانونية التي قد يهر بها التفاوض وكيفية التغلب عليها.
- اكتساب المشاركون المعرفة بمفاهيم تتعلق بالتفاوض في العقود كحسن النية والعادات التجارية والتزام السرية.

### الكفاءات المستهدفة:

- عملية التفاوض.
- الاعداد الفني للمفاوضات.
- مرحلة الاعداد القانوني للتفاوض.
- عقبات التفاوض.
- التدريب العملي.

### محتوى الدورة

الوحدة الأولى، عملية التفاوض:

- الخصائص العامة لعقود التفاوض
- أهداف عملية التفاوض
- الاقتراح الهيدني أو الدعوة للتفاوض
- مراحل العملية التفاوضية
- شروط التفاوض

## الوحدة الثانية، الاعداد الفني للمفاوضات:

- التخطيط والاعداد للتفاوض
- تحديد استراتيجية وتكتيك التفاوض
- مهارات التفاوض
- المهارات الشخصية
- أهمية التقييم الحيادي المبكر Early Neutral Evaluation

## الوحدة الثالثة، مرحلة الاعداد القانوني للتفاوض:

- دراسة عملية لمضمون التفاوض من الجانب القانوني
- العقود التحضيرية للمفاوضات وخطابات النوايا Intent of Letter
- البروتوكولات والعقود التي تولد التزاما بالتفاوض
- العقود الهيدنية التي تتعلق بالعقد المراد إبرامه
- دراسة تطبيقية عملية لشرط التفاوض في العقود Condition Hardship

## الوحدة الرابعة، عقبات التفاوض:

- القيمة القانونية لعقود التفاوض
- اللاتزام بسرية المعلومات Confidentiality
- القيود الواردة على حرية الاطراف
- حسن النية Goodwill
- العادات التجارية

## الوحدة الخامسة، التدريب العملي:

- حالات عملية في كيفية طرح الاستفسارات والتساؤلات على الاطراف الأخرى بها يحقق أعلى عائد متوقع للطرف المفاوض
- حالات عملية في كيفية اكتشاف واستبيان نقاط القوة ونقاط الضعف في مواقف المقوض معه
- حالات عملية في كيفية الانسحاب من الموقف التفاوضي دون أن تتأثر العملية التفاوضية وبها يعود على المفاوض بأقصى فعالية متوقعة
- عقود متخصصة يجري استطلاع رأي بين المشاركين لاختيارها