



المهارات التفاوضية في مجال العقود والمناقصات



المهارات التفاوضية في مجال العقود والمناقصات

مقدمة عامة عن الدورة التدريبية:

تركز هذه الدورة التدريبية العملية على المهارات التفاوضية في مجال العقود والمناقصات. حيث يعتبر التفاوض مصطلحاً أساسياً لا يفتقد عن حياتنا العملية والشخصية. يمكن أن يكون التفاوض وسيلة فعالة لفض المنازعات من خلال عملية التخابر والاتصالات المستمرة بين طرفين بهدف الوصول إلى اتفاق يحقق مصالح كلا الجانبين.

تعتد منهجية هذا البرنامج على منح استقراني مقارنة للتعريف بالتفاوض والمهارات المطلوبة له، بالإضافة إلى التدريب على كيفية ممارسته عملياً بما يتماشى مع القوانين والأنظمة الحديثة. يتبنى البرنامج أحدث التطورات والوسائل التدريبية لتوفير تجربة تعليمية شاملة.

الفئات المستهدفة:

- المدراء والعاملين في الإدارات القانونية، المالية، المشتريات، إدارة العقود والمناقصات، شئون الموظفين والإدارة الهندسية.
- مهندسو المشاريع وجميع الأفراد الذين يحتاجون إلى تنمية مهاراتهم في مجال إدارة العقود والمناقصات.
- مدراء الدوائر المختلفة ومساعديهم وجميع الأشخاص الذين يحتاجون إلى تنمية قدراتهم بشكل حقيقي وعملي.
- الفنيون المختصون الذين يسعون لتطوير مهاراتهم في هذا المجال وكل من يمتلك سلطة التفاوض في العقود.
- أي شخص يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب في تطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية:

في نهاية برنامج المهارات التفاوضية في مجال العقود والمناقصات، سيكون المشاركون قادرين على:

- اكتساب مهارات الإعداد للمفاوضات لفض المنازعات التعاقدية والدخول في العلاقات التعاقدية.
- فهم كافة الوثائق القانونية المتعلقة بالتفاوض وأهميتها القانونية ومدى إلزاميتها.
- معرفة النسس النظرية والتدريب العملي للمهاتك مهارات التفاوض وفض النزاعات.
- الفهم المتعمق للعقود التي تبرر قبل الدخول في المفاوضات والتي تهدد لها وتنظها.
- توسيع وتعميق المعرفة بتقنيات التفاوض والقدرة على تحديد الأهداف، واكتساب مهارات إدارة جميع مراحل التفاوض.
- تعميق الفهم والقدرة على تحديد استراتيجيات وتكتيكات التفاوض واستخدام الهلنر 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:

- تنمية مهارات عملية التفاوض.
- تطوير القدرة على الإعداد الفني للمفاوضات.
- اكتساب مهارات المرحلة القانونية لإعداد للتفاوض.
- التعرف على وتجاوز عقبات التفاوض.
- الحصول على تدريب عملي وتطبيقي في مجال التفاوض.

المحتوى العلمي للدورة التدريبية:

الوحدة الأولى، عملية التفاوض:

- الخصائص العامة لعقود التفاوض.
- أهداف عملية التفاوض.
- الاقتراح الهبدني أو الدعوة للتفاوض.

- مراحل العملية التفاوضية.
- شروط التفاوض.

الوحدة الثانية، الإعداد الفني للمفاوضات:

- التخطيط والإعداد للتفاوض.
- تحديد استراتيجيات وتكتيك التفاوض.
- مهارات التفاوض.
- المهارات الشخصية.
- أهمية التقييم الحيادي المبكر Evaluation Neutral Early.

الوحدة الثالثة، مرحلة الإعداد القانوني للتفاوض:

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

الوحدة الرابعة، عقبات التفاوض:

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

الوحدة الخامسة، التدريب العملي:

- حالات عملية في كيفية طرح الاستفسارات والتساؤلات على الأطراف الأخرى بها يحقق أعلى عائد وتوقع للطرف المتفاوض.
- حالات عملية في كيفية اكتشاف واستبيان نقاط القوة ونقاط الضعف في مواقف المتفاوض معه.
- حالات عملية في كيفية الانسحاب من الموقف التفاوضي دون أن تتأثر العملية التفاوضية وبما يعود على المتفاوض بأقصى فعالية وتوقعة.
- عقود متخصصة يجري استطلاع رأي بين المشاركين لاختيارها.