



التهيؤ في التفاوض حول العقود



## التميز في التفاوض حول العقود

### المقدمة:

الهدف من هذه الدورة التدريبية هو تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة للتفاوض الناجح والحفاظ على العلاقة الجيدة بين الأطراف المتعاقدة للوصول لنتائج مربحة لجميع الأطراف، يكتسب المشاركون في هذه الدورة التدريبية التفاعلية المعرفة العميقة للندوات اللازمة للتحليل وتحديد أفضل الممارسات في التفاوض ونطاق العمل والشروط والنكاحم والبنود التعاقدية إلى جانب المطالبات التعاقدية وطلبات التباين وأساليب حل النزاعات.

### الفئات المستهدفة:

- جميع المهنيين الذين يسعون لتحسين معرفتهم وتعزيز مهاراتهم في أساليب التفاوض.
- المسؤولين عن التفاوض لشراء البضائع والخدمات أو الحصول على القوى العاملة ومختلف أنواع المواد والموارد.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

### الأهداف التدريبية

#### في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- إدراك أهمية صياغة نطاق العمل بصورة جيدة، وتوضيح الآثار المترتبة على عدم الالتزام بذلك.
- تحديد المفاهيم الأساسية المتعلقة بالتفاوض واستخدام مهارات التخطيط والتواصل بها يسمح للوصول لنتائج مربحة لجميع الأطراف.
- التخطيط لإجراء عدة مفاوضات تعاقدية بصورة رسمية.
- تحديد البنود الهامة في نطاق العمل، واستكشاف المنهجيات التعاونية للتوصل لاتفاقيات حول تلك البنود.
- التفاوض حول المفاوضات التعاقدية وطلبات التغيير لتجنب النزاعات والقضايا القانونية.
- استكشاف بعض النسائيب المستخدمة للتفاوض.

### الكفاءات المستهدفة:

- التفاوض.
- إعداد العقود.
- تولي المطالبات.
- إدارة التغيير.
- النكاحم والشروط الفنية التقنية.
- إدارة العقود.

### محتوى الدورة

#### الوحدة الأولى، مبادئ العقود:

- عناصر العقد
- الغاية من التعاقد
- مراحل تطوير العقد
- الخطط والاستراتيجيات التعاقدية
- المنهجيات التعاقدية
- النوقات الملانمة للتفاوض ولطرح العطاءات

## الوحدة الثانية، الهادئ التفاوضية:

- مفهوم التفاوض
- أسرار التفاوض الناجح
- أفضل البدائل لاتفاقية التفاوض BATNA
- التواصل الفعال
- ملف أسلوب التفاوض
- التفاوض الهديني
- فصل الأشخاص عن المشكلة
- التركيز على المصالح وليس المواقف
- إيجاد الخيارات لجني المكاسب المشتركة
- استخدام معايير موضوعية
- صفات المفاوض الماهر

## الوحدة الثالثة، عملية التفاوض حول البنود العقدية:

- أساليب التفاوض حول البنود العقدية
- أسلوب التفاوض الهيكلي
- التخطيط للتفاوض
- إجراء التفاوض
- إجراءات ما بعد التفاوض

## الوحدة الرابعة، التفاوض حول نطاق العمل:

- تعريف نطاق العمل
- الاحكام والشروط
- بنود العقد
- تسعير العقد
- نطاق الاتفاق المرحل ZOPA
- التعاقد الدولي

## الوحدة الخامسة، التفاوض بعد منح العقد:

- منح العقد
- إدارة العقد
- طلبات التعديل وإدارة التغيير
- المطالبات والنزاعات
- مسببات النزاع
- الطرق البديلة عن الإجراءات الرسمية

## الوحدة السادسة، استراتيجيات وأساليب التفاوض:

- Tactics and counter tactics
- المواقف النهائية التعسفية
- التوفر للحدود
- أسلوب رفض التعاون
- التفاوض الناجح: الخطوات الخمس