

دورة مهارات التفاوض

والإعداد القانوني المحترف للمناقصات والتميز في إدارة العقود

موضوع التكوين: دورة مهارات التفاوض والإعداد القانوني المحترف للمناقصات والتميز في إدارة العقود
مدة التكوين: ثمانية أيام، بمعدل ثلاثة ساعات يومياً

مكان التكوين: اسطنبول تركيا

المدرب الدولي: أ.د. عمار الطارق

المقدمة: تستهدف هذه الدورة تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات الإحترافية والأدوات اللازمة لإدارة العقود وإبرامها والتفاوض بشانها من البداية إلى النهاية، فضلاً عن تدريب المشاركين بطريقة تفاعلية تطبيقية على الأنشطة التي تتم في كل مرحلة من مراحل دورة حياة التفاوض وإبرام العقد، والمنهجيات العلمية والعملية المستخدمة لإدارة كل من هذه الأنشطة، وأفضل الممارسات والتطبيقات المستخدمة في إدارة عمليات التفاوض وإبرام العقود. وأساسيات التفاوض الفعال، ومراحل وإجراءات العملية التفاوضية، والمدخل المنظم لإجراء عملية التفاوض، والصراع وأساليب تناوله، والإنسانات الفعال، وفن إلقاء الأسئلة، واختيار فريق التفاوض، كما ستفتتح الدورة مجالات مهمة مثل إعداد العقود ومنحها وإدارتها.

الفئات المستهدفة: جميع الفئات وأصحاب الإختصاص من المشاركين في أي جانب من جوانب التفاوض وإعداد العقود أو تنفيذها أو إدارتها.

أهداف الدورة: في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركين قادرين على إنجاز ما يأتي:

- 1- معرفة المفاهيم النظرية العلمية والتطبيقية العملية للعقود وسماتها، وأوجه تميزها، وصورها، والأثار المترتبة على إبرامها.
- 2- آليات تسوية المنازعات وفقاً للمتطلبات التعاقدية.
- 3- صياغة مشاريع العقود واللاحق طبقاً للمعايير الوطنية والدولية.
- 4- فهم ممارسات المقاولين بشأن ايجاد وتطوير المناقصات.
- 5- فهم قانون العقود والممارسات المتعلقة بتقديم وتنفيذ مختلف أنواع المناقصات.
- 6- التمييز بين مختلف العلاقات التعاقدية من خلال فهم دور ومسؤوليات كل من الاطراف المتعاقدة.
- 7- الإلمام التام بالأساليب العلمية والفنية والأصول والقواعد القانونية لتنفيذ العقود.
- 8- إتقان الأساليب العلمية والفنية والأصول والقواعد القانونية لإعداد وطرح وإدارة المناقصات والمزايدات والممارسات والاتفاق المباشر.
- 9- معرفة الوسائل العلمية والقانونية الحديثة اللازمة لفض المنازعات الناشئة عن تنفيذ العقود.
- 10- تنمية المهارات الشخصية والمهنية المتعلقة بصياغة العقود وكيفية مواجهة المشكلات الناشئة عن الصياغة.

المحاور العلمية للدورة:

أولاً: أساسيات العقود: أساسيات العقود والبنود الشائعة من الناحية القانونية، محتوى وثائق العقد، نماذج العقود الدولية، صياغة العقود، خطابات الضمان والتأمين والمدفوعات.

ثانياً: إستراتيجية العقد: قضايا استراتيجية، اختيار المورد، منظومة العقد، العوامل التي تؤثر على الاستراتيجية، أساليب وإجراءات المناقصات، أغراض المؤسسة، توثيق المناقصات، ترسية العقد، الاتصالات والمجتمعات، تحرير صيغة العقد.

ثالثاً: منظومة التفاوض: مبادئ التفاوض الفعال، خصائص العملية التفاوضية، التفاوض كنظام متكامل، مدخل وأنشطة ومخرجات النظام التفاوضي، حالات عملية/محاكاة / تمثيل أدوار / مختبر تدريبي.

رابعاً: إستراتيجيات وتقنيات التفاوض: خطط ومهارات التفاوض، ميكانيكية الوصول إلى نقطة التلاقي (المنطقة المشتركة)، مأزق التفاوض والتطبيق في الواقع، دور الأسئلة وعملية الإنصات وتوليد البدائل في عملية التفاوض.. كيفية توظيفها؟، إدارة الوقت في العملية التفاوضية، حالات عملية / مواقف تطبيقية / تمثيل أدوار / مختبر تدريبي.

خامساً: مراجعة العقود وفهم عمليات الكشف في مختلف أنواع العقود: تقييم اعمال مراجعة العقود، المشاكل الشائعة في التعاقد وعوائق مراجعة العقود، فهم عمليات الكشف في العقود، نتائج مراجعة العقود، تحديد اهداف واستراتيجية مراجعة العقود.

سادساً: أساليب واجراءات المناقشات وتحطيط ومراجعة العقود: اغراض المؤسسة، توثيق المناقشات، ترسية العقد، الاتصالات والاجتماعات، تحرير صيغة العقد، تحديد المادة الواجب مراجعتها، خطة المراجعة – عرض اولي، قائمة الفحص بوضع برنامج مراجعة العقود.

سابعاً: الحوافز والغرامات وادارة مقاولي الباطن: الحاجة الى الحوافز واهميتها، أنواع الحوافز والعنایة بها، المشاركة – التوفير، المبالغ المحتجزة وضمانات حسن التنفيذ، المشورة القانونية، كتابة وتطوير العقد، تطوير مقاولي الباطن ذوي الكفاءة، قضايا ادارية.

ثامناً: المطالبات والمنازعات والتفاوض بشأنها واثارة المطالبة: لمحه عامة وال الحاجة الى التفاوض، التوقيت، التخطيط والاعداد، الخطوط الارشادية، ممارسة التفاوض، اسباب المطالبة، تعريف المطالبة، اسباب تفادي المطالبة، التغيرات تتحول الى مطالبات، تحديد طبيعة المطالبات، تصنيف المطالبات، التفاوض بشأن المطالبات.

تاسعاً: إستراتيجيات التعاقد لتفادي وقوع المطالبات: عقود بمبالغ مدفوعة، عقود تستند الى سعر الوحدة، تصميم وتحrir العقود.

عاشرأ: تحديد المخاطر وتفاديها: انواع المخاطر، ابعاد المخاطر، المشاكل والتاثيرات، التنازل عن المخاطر، تحديد مدى الخطر، صنع القرار، ادارة المخاطر، اساليب تخفيف المخاطر.

إحدى عشر: الالتزام بالجودة في العقود والمناقصات: انظمة الجودة في المناقشات والعقود، اساليب ضمان الجودة منذ المرة الأولى وفي كل مرة.

إثنى عشر: الجوانب القانونية للعقود: العقود ملزمة من الناحية القانونية، متطلبات المشروعية، قضايا قانونية أساسية.

ثلاثة عشر: اخلاقيات التعاقد: الحاجة الى الوضوح والعدالة، نهج موحد لكافة المقاولين، ردود الفعل، الخواص الرئيسية لرقابة العقود بطريقة فعالة، نشر الرسالة الخاصة باعداد المناقشات والعقود

أربعة عشر: التعامل مع تقنيات المطالبة: انهاء العقد، آليات حل المنازعات، أساليب حساب قيم التعويض، خطوات التحكيم.