BLACKBIRD FOR TRAINING

دورة شاملة في أساسيات المقاولات والتفاوض بشأن العقود



دورة شاملة في أساسيات المقاولات والتفاوض بشأن العقود

مقدمة

تعتبر عملية التفاوض على العقود من أكثر العمليات تأثيرًا في نجاح المؤسسات. حيث يمكن تحقيق مكاسب كبيرة أو خسائر جسيمة بناءً على البنود والشروط التعاقدية المُبرمة. تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تزويد المشاركين بفهم عميق حول ما هي عملية التفاوض على العقود، معنى التفاوض على العقود، وأهم الأساليب المتبعة لتحقيق أفضل النتائج للمؤسسات.

ستركز الدورة على أساسيات التفاوض على العقود وكيفية صياغتها وإدارتها، بما في ذلك معالجة النزاعات واستخدام الاستراتيجيات الفعّالة. كما ستغطي الدورة العناصر الأساسية للعقد، وتوضح شروط العقد الأساسية التي يجب مراعاتها لضمان النجاح.

أهداف الدورة

- التعرف على عملية التفاوض على العقود وفهم أسس تكوين العقود.
- استكشاف ما هي الشروط الأساسية للعقد وكيفية التعامل معها لتحقيق النتائج المرجوة.
- تعلم تقنيات إدارة التغييرات في العقود.
- تعزيز مهارات التفاوض على العقود وفهم تأثيرها على العلاقات التجارية.
- استكشاف طرق بديلة لحل النزاعات مثل الوساطة والتحكيم.
- تطبيق استراتيجيات فعّالة لتحقيق النتائج بطريقة "رابح-رابح".
- بناء مهارات لتجنب الأخطاء الشائعة في التفاوض على العقود.
- فهم تعريف التفاوض على العقود وأهميته في تحقيق النجاح المؤسسي.

محاور الدورة

اليوم الأول: كيفية تكوين العقود

- أساسيات التفاوض على العقود ولماذا تعتبر العقود أداة حيوية.
- المبادئ الأساسية لتكوين العقود.
- التمييز بين العقود المكتوبة والشفوية.
- الهياكل التعاقدية المختلفة واستخداماتها.
- القضايا الأخلاقية المتعلقة بالتعاقد.



اليوم الثاني: البنود التعاقدية الرئيسية والقضايا المرتبطة بها

- العناصر الأساسية للعقد مثل نطاق العمل والقوة القاهرة.
- التعامل مع التقلبات السوقية.
- بنود التسليم والقبول، والضمانات، والإلغاء.
- اختيار القانون المناسب لإدارة العقد.

اليوم الثالث: التغييرات والتعديلات

- كيفية التعامل مع التغييرات في العقود.
- تقييم تأثير التعديلات على النطاق الزمني والتنفيذي.
- إدارة التغييرات بشكل فعال لضمان الاستمرارية.

اليوم الرابع: الوثائق التعاقدية وقضايا الدفع

- رسائل النوايا والضمانات.
- الدفع التدريجي وضمانات الشركة الأم.
- استخدام المستندات التجارية القياسية.
- فهم أنواع الأضرار الناتجة عن النزاعات.

اليوم الخامس: حل النزاعات

- ما هي استراتيجية التفاوض على العقود لتجنب النزاعات؟
- تقنيات التعرف على النزاعات وكيفية معالجتها.
- الحلول البديلة للنزاعات مثل الوساطة والتحكيم.
- تحليل العقود بعد النزاعات لتفادي الأخطاء المستقبلية.

اليوم السادس: أساسيات التفاوض

- بناء علاقات عمل ناجحة.
- الهيكل المكون من 4 مراحل للتفاوض: الإعداد، المناقشة، التقديم، والمساومة.
- فهم معنى التفاوض على العقود وكيفية استخدام التنازلات لتحقيق النتائج.



اليوم السابع: أدوات المفاوض

- إعداد البيئة المناسبة للاجتماعات التفاوضية.
- استخدام العروض المشروطة وغير المشروطة لتطوير المناقشات.
- تسجيل النتائج النهائية وإغلاق العملية التفاوضية بفعالية.

اليوم الثامن: أساليب وتكتيكات التفاوض

- التحديات الثقافية والدولية في التفاوض.
- تفسير التواصل غير اللفظي وإدارته.
- استراتيجيات "ادفع/اسحب" واستخدام الصمت كأداة تفاوضية.

اليوم التاسع: المهارات الشخصية في التفاوض على النزاعات

- تحليل الدوافع واحتياجات الأطراف.
- إدارة النزاعات والجمود في المفاوضات.
- تطوير المهارات الشخصية لتحقيق أفضل النتائج.

اليوم العاشر: التطبيق العملي

- محاكاة عملية التفاوض على النزاعات.
- مراجعة وتحليل النتائج لتحديد النجاحات والفرص للتحسين.
- وضع خطة عمل لتحسين الأداء المستقبلي.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تعلم استراتيجية التفاوض على العقود لتعزيز فعالية العمل.
- تقليل المخاطر المتعلقة بالنزاعات من خلال فهم العناصر الأساسية للعقد.
- بناء علاقات طويلة الأمد مع الشركاء التجاريين من خلال تحقيق التوازن بين المصالح.
- الحصول على مهارات التفاوض على العقود المعترف بها دوليًا.



الخاتمة

تم تصميم هذه الدورة لتزويد المشاركين بفهم عميق حول أساسيات التفاوض على العقود، بما في ذلك كيفية التعامل مع النزاعات وصياغة العقود المثلى. باستخدام أساليب تدريب عملية ونظرية، ستتمكن من تحقيق تحسينات ملموسة في إدارة العقود وزيادة كفاءتك المهنية.

سجّل الآن لتكتسب المهارات اللازمة لتصبح محترفًا في إدارة العقود وتحقيق نتائج استثنائية في عملك!

