

دورة شاهة في أساسيات الهقاولات والتفاوض بشأن العقود

UK Traininig

PARTNER



دورة شهادة في أساسيات المفاوضات والمقاولات والتفاوض بشأن العقود

مقدمة

كل يوم تضع المؤسسات أهولاً كبيرة وتخسرنا نتيجة للشروط والأحكام التعاقدية التي تحكم عقود شراء السلع والمعدات والخدمات. نظراً لأن جميع الأنشطة التجارية تحكمها علاقات تعاقدية ، فمن المهم بشكل متزايد لجميع أولئك الذين يتعاملون مع المنظمات الخارجية أن يكون لديهم فهم لكيفية الحصول على أفضل اتفاق ممكن لمنظمتهم. هذا ينطوي على مهارات في التفاوض وصياغة العقد ، فضلاً عن إدارة نفسه والتفاوض بشأن القضايا والنزاعات التي قد تنشأ.

ستنظر الوحدة في كيفية إنشاء العقود ، وبعض البنود الرئيسية التي تظهر في العقود ، جنباً إلى جنب مع العديد من استراتيجيات وهيكل التعاقد البديلة. ستنظر الدورة أيضاً في تقنيات حل نزاعات الطرف الثالث. ستغطي الوحدة الثانية النطاق الكامل للمفاوضات ، ومراجعة عملية التفاوض بأكملها وإظهار كيف يحافظ النمط التعاوني للتعامل مع النزاعات أو النزاعات على نهج الفوز / الربح الذي تم تحديده قبل نشوء أي نزاع!

أهداف الدورة

- توفير فهم لكيفية تكوين العقود.
- قدم تحليلاً وتعمقاً للقضايا الكامنة وراء بنود العقد الرئيسية.
- تعزيز فهم استراتيجيات وهيكل التعاقد المختلفة.
- تعرف على كيفية نقل المخاطر من خلال أنواع العقود المختلفة.
- فهم تقنيات حل النزاعات من خلال المحاكم والمساليب البديلة الأخرى.
- قم بتطبيق مراحل التفاوض الرئيسية - التخطيط والمناقشة والاقتراح والتلخيص والختام.
- تحقيق نتائج "مربحة للجانبين" في عملية التفاوض.
- فهم أهمية النزاعات وأسبابها والتأثير طويل المدى الذي يمكن أن تحدثه على علاقات العمل.
- تحديد واستخدام الاستراتيجيات لحل أسباب الخلافات.

محاور الدورة

اليوم الأول: كيف تصاغ العقود

- أسباب استخدام العقود.
- المبادئ الأساسية لتكوين العقد.
- أمثلة على الإجراءات الشكلية لتكوين العقد.
- استخدام العقود المكتوبة أو الشفوية.
- سلطة توقيع العقد.
- الهياكل التعاقدية الأساسية.
- استخدام أنواع مختلفة من العقود لنماذج أعمال مختلفة.
- قضايا أخلاقية.

اليوم الثاني: أحكام العقد الرئيسية والقضايا ذات الصلة

- مجال العمل.
- القوة القهرية.
- كيفية التعامل في ظروف السوق المتقلبة.
- التسليم والقبول.
- الإنهاء والتعليق

UK Training
PARTNER



- الضمان.
- اختيار القانون المناسب الذي يحكم العقد.
- الاتفاق الكامل.

اليوم الثالث: التغييرات والاختلافات

- تغييرات العقد.
- اختلافات النطاق.
- استخدام بنود الاختلافات.
- تقييم تغييرات النطاق.
- تهديد الوقت.
- الخلل.
- التغييرات في التسلسل والتوقيت.
- التحكم في التغيير وإدارته.

اليوم الرابع: المستندات التعاقدية ووسائل الدفع

- خطابات النوايا والجائزة.
- سندات.
- الهدفوعات التقديرية.
- ضمانات الشركة الأم.
- استخدام المستندات التجارية القياسية.
- كيف تنتهي العقود.
- التعليق والإنهاء.
- أنواع الضرر.

اليوم الخامس: حل النزاع

- تجنب النزاعات.
- التعرف على النزاعات عند ظهورها.
- شرط العقد لتشجيع التفاوض.
- حل نزاعات الطرف الثالث.
- المحاكم.
- تحكيم.
- طرق بديلة - بما في ذلك الوساطة.
- مراجعة وتحليل أضرار.

اليوم السادس: أساسيات التفاوض

- بناء علاقات تجارية.
- تأثير النزاعات على الشراكات.
- هيكل من 4 مراحل: التحضير والمناقشة والاقتراح والمساومة والإغلاق.
- استخدام الامتيازات: أفضل بديل للتسوية التفاوضية BATNeS.
- تحضير الدعوى والنهدة نقاط الدخول / الخروج والامتيازات.
- يجب تجنب الأخطاء الشائعة.

اليوم السابع: صندوق أدوات المفاوضات

- التخطيط لبيئة مناسبة للاجتماع.

UK Training
PARTNER



- فتح المناقشة والذلولويات واحتياجات المعلومات وبناء الثقة.
- استخدام المقترحات - مشروطة وغير مشروطة لتحريك الاجتماع.
- إغلاق الصفقة: الامتيازات التجارية ، المخصصات ، تسجيل النتائج.
- بدائل للتفاوض على نتائج النزاع.

اليوم الثامن: أساليب التفاوض والتكتيكات والحيل

- القضايا الثقافية والدولية: أساليب التفاوض حول العالم.
- العاطفة والتفاوض.
- إدارة المشاعر السلبية.
- تفسير التواصل غير اللفظي.
- ما يجب فعله و ما لا يجب فعله.
- أساليب الدفع / السحب والصوت كتكتيك.
- 60 تكتيكاً مشتركاً وكيفية مواجهتها.

اليوم التاسع: المهارات الشخصية في التفاوض بشأن المنازعات

- الدافع - تحليل الاحتياجات والاهتمامات والمواقف والتصعيد.
- محفزات الصراع و 5 مناهج بديلة لحل النزاعات.
- مفاوضات الفريق - لماذا؟ لها؟ كيف؟ من؟ متى؟
- التعامل مع الصراع والمأزق.
- تنمية المهارات الشخصية.
- فحص اللياقة.

اليوم العاشر: وضع كل شيء في الممارسة

- مساهمة القادة في الرسالة والثقة بالنفس في المواقف الحرجة.
- تخصيص الفريق وتنظيم الاختصاصيين.
- مهلية الوساطة.
- دراسة حالة التفاوض - الخطأ ، الصفقة ، المراجعة ، تحليل النتائج.
- ما يجب فعله وما لا يجب فعله في التفاوض.
- النجاح في التعامل مع الافتراضات.
- قانون مورفي - تحسين ما نقوم به.
- تخطيط العمل.



Blackbird Training Clients



UK Training
PARTNER



البرامج التدريبية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلامة
القانون وإدارة العقود
الجهازك و السلامة
الطيران والصلاح الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية
الهالية والحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الهوراد البشرية
تحقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

