



**GULF EURO**  
*For Training*  
[www.gulf-euro.com](http://www.gulf-euro.com)

## استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود (أسبوعان)

**Ref.: Ne-1102**



## مقدمة عن الدورة

الهدف من هذه الدورة هو تعريف المشاركين واكتساب مهارات التفاوض الفعالة، وفهم منهجيات التفاوض الحديثة والمتنوعة من منظور استراتيجي لإدارة المشتريات. ويهدف إلى استكشاف استراتيجيات التفاوض اللازمة لتلبية احتياجات قسم المشتريات في المنظمة، وتحديد نقاط القوة والضعف لكل من المشتري والمورد. ويغطي أيضًا أساليب التفاوض المناسبة لمختلف المواقف، بما في ذلك الحالات المعقدة التي تتطلب تركيزًا كبيرًا. بالإضافة إلى ذلك، سيتعلم المشاركون كيفية إجراء المراسلات التجارية، ومزاولة التعاقدات، وفهم العقود من حيث طبيعتها ومكوناتها وأقسامها حسب النظام القانوني الذي تخضع له. ويشمل ذلك المناقصات والمزادات، حيث سيتم مناقشة أنواعها والأحكام القانونية التي تحكمها.

## أهداف الدورة

- اكتساب مهارات التفاوض الفعال.
- اكتساب استراتيجيات وتكتيكات التفاوض.
- فهم المكونات السلوكية للمفاوضين الفعالين.
- فهم المناقصات والعطاءات وأنواعها والأحكام القانونية المنظمة لها.
- فهم العقود وطبيعتها وعناصرها وأقسامها حسب النظام القانوني الذي تخضع له.
- الإلمام بالقواعد المتعلقة بإبرام العقود الإدارية.
- إجراء المراسلات التجارية والتعاقدات.
- فهم الالتزامات والحقوق الناشئة عن عقود الإدارة.
- التعرف على ماهية التحكيم ومدى جواز اللجوء إليه لحل أو تسوية المنازعات الناشئة عن العقود الإدارية.

## محاورة الدورة

### اليوم الأول المفاهيم الأساسية لعملية التفاوض.

- مهارات التفاوض كأساس للتمييز الإداري.
- طبيعة التفاوض (المفهوم، الأهمية، الأهداف).
- لغويات التفاوض والتطور التاريخي لمصطلحات التفاوض.
- محددات عملية التفاوض بين النظرية والتطبيق.

### منظومة التفاوض

- مبادئ التفاوض الفعال.
- خصائص عملية التفاوض.
- التفاوض كنظام متكامل.
- مواقف عملية/محاكاة/تمثيل الأدوار/معمل تدريبي.

## اليوم الثاني التخطيط للتفاوض:

- خطوات الإعداد والتخطيط للتفاوض.
- مقدمة وأنشطة ومخرجات نظام التفاوض.
- معيار اختيار المفاوض الفعال.
- التفاوض بشكل فردي أم التفاوض كفريق؟
- الممارسة الفعالة لعملية التفاوض.
- مبدأ الحزم ومبدأ التسامح وكيفية التوفيق بينهما.
- مواقف عملية/محاكاة/تمثيل الأدوار/معمل تدريبي.

## اليوم الثالث استراتيجيات وتكتيكات التفاوض

- استراتيجيات التفاوض
- تكتيكات التفاوض
- دور الأسئلة وعملية الاستماع وتوليد البدائل في عملية التفاوض. كيفية توظيفهم؟
- إدارة الوقت في سياق التفاوض.
- مواقف عملية/محاكاة/تمثيل الأدوار/معمل تدريبي.

## اليوم الرابع التفاوض: "المنهجية والتطبيق"

- وضع خريطة تحدد طريقك إلى الاتفاق.
- آلية الوصول إلى نقطة الالتقاء (المنطقة المشتركة).
- اختتام عمليات التفاوض وصياغة الاتفاقيات.
- تقييم نتائج التفاوض.
- معضلة التفاوض والتطبيق في الواقع الإداري
- تطبيقات عملية / التقييم النهائي المتبادل لبرنامج التفاوض

## اليوم الخامس العقود وطبيعتها وعناصرها وأقسامها حسب النظام القانوني الذي تخضع له

- العقود الخاضعة للقانون العام وشروط إثبات الطبيعة الإدارية للعقد.
- تطور معيار الاختصاص القضائي في منازعات العقود.
- الأطراف المتعاقدة كمعيار لتحديد الاختصاص.
- المرفق العام كمعيار لتحديد اختصاص القضاء الإداري.
- الشروط غير العادية وكفايتها كمعيار للعقود الإدارية في مجلس الدولة الفرنسي وبعض التشريعات الأخرى

## اليوم السادس المناقصات والمزايدات وأنواعها

- الأحكام القانونية التي تخضع لها.
- الممارسة والأمر المباشر والقواعد المتعلقة بها.
- القيود المفروضة على الجهة الإدارية في مجال إبرام العقود.
- ضرورة الحصول على تصريح التعاقد.

## اليوم السابع ضرورة صدور قرار من المجالس الإدارية قبل التعاقد

- ضرورة الحصول على الاستشارات السابقة.
- أهمية الحصول على الاعتماد المالي وعواقب عدم مراعاة الإدارة لهذا الشرط.

## الالتزامات والحقوق المترتبة عن العقود الإدارية

- حقوق الإدارة والمتعاقد معها وحقوق الغير.
- تسوية منازعات العقود عن طريق القضاء.
- الحق في التقاضي والأنظمة القضائية المتنوعة.
- المشاكل المرتبطة بالنظام القضائي

## اليوم الثامن الحلول القضائية الخاصة بإعادة التوازن المالي للعقد وتطبيقات القضاء للنظريات ذات الصلة بالعقود الإدارية

- تسوية نزاعات العقود من خلال الحلول البديلة للنزاعات
- الوسائل البديلة للقضاء (التفاوض، التوفيق، الوساطة، اتفاقيات التسوية، التحكيم).

## اليوم التاسع التحكيم ومدى جواز اللجوء إليه لحل منازعات العقود الإدارية

- أهمية التحكيم في القانون المقارن.
- مشاركة التحكيم وشرط التحكيم.
- الطبيعة القانونية للتحكيم.
- تشكيل هيئة التحكيم.
- إجراءات التحكيم.
- بطلان حكم التحكيم.
- تنفيذ قرارات التحكيم.

## اليوم العاشر

# مدى مشروعية اللجوء إلى التحكيم لتسوية منازعات العقود الإدارية

- اللجوء للتحكيم لتسوية منازعات العقود الإدارية ومدى اتفاقه أو تعارضه مع سيادة الدولة .
- اللجوء للتحكيم لتسوية منازعات العقود الإدارية ومدى اتفاقه أو تعارضه مع اختصاص القضاء لهذا النوع من المنازعات .
- اللجوء للتحكيم لتسوية منازعات العقود الإدارية ومدى اتفاقه أو تعارضه مع النظام العام .





**GULF EURO**  
For Training

استمارة التسجيل  
استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود (أسبوعان)

Ref.: Ne-1102

أكمل وأرسل بريد للخليج الأوروبية للتدريب على العنوان الموضح أدناه

معلومات المتدرب

الاسم الكامل (السيد / السيدة / الدكتور / المهندس):

المهنة:

رقم التواصل :

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات الشركة

اسم الشركة :

العنوان:

المدينة | الدولة:

الشخص المسؤول عن التدريب والتطوير

الاسم الكامل (السيد / السيدة / الدكتور / المهندس):

المهنة:

رقم التواصل :

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

طريقة الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء الإرسال للشركة