



GULF EURO
For Training
www.gulf-euro.com

مهارات التفاوض واستراتيجياته وأنواع العقود (أسبوع)

Ref.: NE-1101



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 أيضاً أساليب التفاوض المناسبة لمختلف المواقف، بما في ذلك الحالات المعقدة التي تتطلب تركيزاً كبيراً. بالإضافة إلى ذلك، سيتعلم المشاركون كيفية إجراء المراسلات التجارية، ومزاولة التعاقدات، وفهم العقود من حيث طبيعتها ومكوناتها وأقسامها حسب النظام القانوني الذي تخضع له.

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.

محاور الدورة

اليوم الأول المفاهيم الأساسية لعملية التفاوض.

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

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



GULF EURO
For Training
Ref.: NE-1101

استمارة التسجيل

مهارات التفاوض واستراتيجياته وأنواع العقود

أكمل وأرسل بريد الكتروني للخليج الأوروبية للتدريب على العنوان الموضح أدناه
○ أمستردام ○ مدريد ○ اسطنبول ○ ميونخ ○ باريس ○ بروكسل
لغة الدورة: ○ العربية ○ الإنجليزية

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 ☐