

# € TRAINING

الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على العقود والرهانات

30 يونيو - 4 يوليو 2025  
دوسلدورف (ألمانيا)



## الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على العقود والمطالبات

رمز الدورة: P1244 تاريخ الانعقاد: 30 يونيو - 4 يوليو 2025 دولة الانعقاد: دوسلدورف (ألمانيا) - التكلفة: 5940 يورو

### مقدمة عن البرنامج التدريبي:

ان تعزيز المهارات والاستراتيجيات اللازمة لإدارة التعاقدات بفعالية يعمل على تحسين قدرة التفاوض بثقة ونجاح سيتم خلال هذا البرنامج التدريبي تحقيق أحدث التقنيات في إدارة العقود والتفاوض في بيئة الأعمال اليومية.

### أهداف البرنامج التدريبي:

#### في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على.

- تعزيز فهم المشاركين لمفاهيم العقود والتفاوض والتسوية الجديدة، وتزويدهم بالمهارات اللازمة لإدارة العقود بكفاءة.
- تطوير مهارات المشاركين في تحليل وتقييم العقود، بما في ذلك الفهم العميق للشروط والموارد المالية والقانونية المتعلقة.
- تعزيز قدرات المشاركين في تطبيق أساليب التفاوض الاستراتيجية لتحقيق نتائج مرضية لجميع الأطراف.
- توفير الأدوات والتقنيات اللازمة للتعامل مع المطالبات والنزاعات بنجاح، مما يساهم في تحقيق التسويات الفعالة.
- توجيه المشاركين في تطوير استراتيجيات لإدارة المخاطر وتقليل الثغرات القانونية والمالية في عمليات التعاقد.

### الفئات المستهدفة:

- مديري العقود والمشتريات في الشركات الصناعية والتجارية.
- مديري المشاريع والمسؤولين عن إدارة العقود في القطاع العام والخاص.
- المحامون والمستشارون القانونيون الذين يعملون في مجالات العقود والتسوية.

### محاور البرنامج التدريبي:

#### الوحدة الأولى

#### أساسيات العقود والتفاوض:

- مبادئ العقود وأنواعها.
- تقنيات التفاوض الأساسية.
- تحليل وفهم الشروط والأحكام القانونية.

#### الوحدة الثانية

#### استراتيجيات التفاوض الفعال:

- تقنيات التفاوض الاستراتيجية.
- التعامل مع تحديات التفاوض المعقدة.
- إدارة العلاقات في عمليات التفاوض.

#### الوحدة الثالثة

#### إدارة العقود والتعويضات:

- تقييم وإدارة المخاطر في العقود.



- إدارة المطالبات وتسوية النزاعات.
- تحليل الأداء والتقييم في إطار العقود.

## الوحدة الرابعة

### تطبيقات عملية ودراسات الحالة:

- تحليل الحالات العملية لتطبيق المهارات المكتسبة.
- محاكاة عمليات التفاوض وإدارة العقود.
- استخدام الدراسات القضائية لتحليل النزاعات والمطالبات.

## الوحدة الخامسة

### تطوير خطط العمل الشخصية:

- وضع استراتيجيات لتحسين أداء العقود والتفاوض.
- تحديد النقاط القوية والضعف ووضع خطط للتطوير.
- تحديد التحديات المحتملة وتطبيق الحلول الابتكارية.