

€ TRAINING

إدارة العقود و المفاوضات لمديري المشروع

19 - 23 مايو 2025
مدريد (اسبانيا)



إدارة العقود و المفاوضات لمديري المشروع

رمز الدورة: P1316 تاريخ الإنعقاد: 19 - 23 مايو 2025 دولة الإنعقاد: مدريد (اسبانيا) - التكلفة: 5550 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

يهدف برنامج إدارة العقود والمفاوضات لمديري المشروع إلى تزويد المشاركين بالمهارات والمعرفة الضرورية لإدارة العقود بفعالية وإجراء المفاوضات بنجاح. سيعطي البرنامج كافة جوانب إدارة العقود من بداية التفاوض وحتى إتمام العقد، بالإضافة إلى استراتيجيات التفاوض المتقدمة لضمان تحقيق أفضل النتائج لمشاريعهم.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج التدريبي، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أساسيات ومفاهيم إدارة العقود.
- تطوير استراتيجيات تفاوض فعّالة وناجحة.
- إعداد ومراجعة العقود بشكل دقيق ومهني.
- التعامل مع النزاعات التعاقدية وحلها بمهارة.
- تحسين مهاراتهم التفاوضية لتحقيق نتائج أفضل لمشاريعهم.

الفئات المستهدفة:

- مدراء المشاريع.
- موظفو إدارة العقود.
- المهندسون والمستشارون الفنيون.
- القانونيون والمستشارون القانونيون.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

مقدمة في إدارة العقود:

- تعريف إدارة العقود وأهميتها.
- دورة حياة العقد.
- الأنواع المختلفة للعقود.
- الجوانب القانونية في العقود.
- دراسة حالات عملية في إدارة العقود.

الوحدة الثانية:

إعداد ومراجعة العقود:

- مكونات العقد الأساسية.
- شروط وأحكام العقد.
- إعداد العقود وصياغتها بفعالية.
- مراجعة العقود وتجنب الأخطاء الشائعة.
- دراسة حالات عملية في إعداد ومراجعة العقود.

الوحدة الثالثة:

استراتيجيات التفاوض:

- أساسيات التفاوض.
- تخطيط عملية التفاوض.
- تكتيكات التفاوض الفعّالة.
- التفاوض في البيئات الثقافية المختلفة.
- دراسة حالات عملية في التفاوض.

الوحدة الرابعة:

التعامل مع النزاعات التعاقدية:

- أنواع النزاعات التعاقدية.
- أساليب حل النزاعات.
- التفاوض على التسويات.
- التحكيم والوساطة.
- دراسة حالات عملية في حل النزاعات التعاقدية.

الوحدة الخامسة:

تحسين أداء المشروع من خلال الإدارة الفعّالة للعقود والتفاوض:

- استخدام العقود كأداة لإدارة المخاطر.
- تعزيز العلاقات مع الأطراف المتعاقدة.
- تقييم أداء العقود.
- دراسات حالات لتحسين الأداء.
- تقنيات متقدمة في إدارة العقود والتفاوض.