€TRAINING

التفاوض الفعال واعداد العقود في الشراء والتوريد



11 - 22 أغسطس 2024

القاهرة (مصر)

التفاوض الفعال واعداد العقود في الشراء والتوريد

رمز الدورة: R194 تاريخ الإنعقاد: 11 - 22 أغسطس 2024 دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) - التكلفة: 5985 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

إن الهدف من هذا البرنامج التدريبي هو التعريف بمهارات التفاوض الفعال واكساب تلك المهارات، والتعرف على منهجيات التفاوض الحديثة والمتنوعة من منظور استراتيجي لإدارة المشتريات، وماهي استراتيجيات التفاوض اللازمة لتلبية احتياجات قسم المشتريات في المؤسسة، وماهي نقاط القوة والضعف لكل من المشتري والمورّد, وأي من أساليب التفاوض الملائمة للمواقف المختلفة ومن ضمنها الحالات المعقّدة التي تتطلب تركيزاً كبيراً، وسيتم أيضاً اكتساب كيفية اتمام المراسلات التجارية والتعاقد، والتعرف على العقود من حيث ماهيتها وأركانها وتقسيماتها بحسب النظام القانوني الذي تخضع له والتي من بينها المناقصات والمزايدات حيث سيتم تناول أنواعها والأحكام القانونية التي تخضع لها

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- اكتساب مهارات التفاوض الفعال.
- اكتساب استراتيجيات وتكتيكات التفاوض.
- معرفة المقومات السلوكية للمفاوض الفعال.
- معرفة المناقصات والمزايدات وأنواعها والأحكام القانونية التي تخضع لها.
- معرفة العقود ماهيتها وأركانها وتقسيماتها بحسب النظام القانوني الذي تخضع له.
- الالمام بالقواعد المتعلقة بإبرام العقد الإداري.
- اتمام المراسلات التجارية والتعاقد.
- معرفة الالتزامات والحقوق المترتبة على عقود الإدارة.
- معرفة ماهو التحكيم ومدى جواز اللجوء إليه لفض او تسوية منازعات العقود الإدارية.

الفئات المستهدفة:

- مديرو المشتريات وكبير المشترين.
- مسؤولو إدارة المشتريات.
- مديرو وأعضاء الإدارات القانونية.
- كافة الإداريين الذين تقع كل أو بعض مسؤوليتهم ضمن مراحل الشراء والعقود.
- الموظفون الذين من مسؤولياتهم المشاركة فى العملية الشرائية.
- الموظفون العاملون بوظائف ادارة الشراء والعقود.
- موظفو الأقسام والإدارات الأخرى المرتبطة بادارة المشتريات.
- الموظفون المشاركون في أنشطة الشراء والتفاوض.
- الأشخاص الذين يتعاملون مع المقاولين والموردين.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذا البرنامج ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

المفاهيم الأساسية للعملية التفاوضية:

- مهارات التفاوض كأساس للتميز الإداري.
- طبيعة التفاوض {المفهوم، الأهمية، الأهداف}.
- مبدأ التشدد ومبدأ التسامح وكيفية التوفيق بينهما.

- لغويات التفاوض والتطور التاريخي لمسميات التفاوض.
- محددات العملية التفاوضية بين النظرية والتطبيق.
- استقصاءات / حالات عملية / تمثيل أدوار / مختبر تدريبي.

منظومة التفاوض:

- مبادئ التفاوض الفعال.
- خصائص العملية التفاوضية.
- التفاوض كنظام متكامل.
- مدخل وأنشطة ومخرجات النظام التفاوضي.
- مواقف عملية / محاكاة / تمثيل أدوار / مختبر تدريبي.

الوحدة الثانية:

التخطيط للتفاوض:

- خطوات الإعداد والتخطيط للتفاوض .
- معايير اختيار المفاوض الفعال.
- التفاوض بفرد أم التفاوض بفريق؟
- الممارسة الفعلية للعملية التفاوضية.
- تمثيل أدوار / مواقف عملية / مختبر تدريبي.

الوحدة الثالثة:

استراتيجيات وتكتيكات التفاوض:

- استراتيجيات وتكتيكات التفاوض.
- ميكانيكية الوصول إلى نقطة التلاقي {المنطقة المشتركة}.
- مأزق التفاوض والتطبيق في الواقع الإداري العربي.
- دور الأسئلة وعملية الإنصات وتوليد البدائل في عملية التفاوض.. كيفية توظيفها؟
- إدارة الوقت في العملية التفاوضية.
- حالات عملية / مواقف تطبيقية / تمثيل أدوار / مختبر تدريبي.

الوحدة الرابعة:

التفاوض "المنهج والتطبيق":

- المقومات السلوكية للمفاوض الفعال.
- سياسة الاختراق التفاوضي {المنهج والتطبيق}.
- وضع خريطة تحدد طريقك إلى الاتفاق.
- اذهب إلى الشرفة ... أخطو إلى جانبهم.
- أعد الصياغة ... استخدم قوتك لتعلمهم.
- إنهاء عمليات التفاوض وصياغة الاتفاقيات.
- تقييم نتائج التفاوض وتطبيقات عملية / تقييم ختامي متبادل للبرنامج.

الوحدة الخامسة:

العقود ماهيتها وأركانها وتقسيماتها بحسب النظام القانوني الذي تخضع له:

- عقود الإدارة التي تخضع للقانون العام وشروط ثبوت الصفة الإدارية للعقد.
- تطور معيار اختصاص القضاء الإداري بمنازعات العقود.
- أطراف العقد كمعيار لتحديد الاختصاص.
- الشروط الغير مألوفة ومدى كفايتها كمعيار للعقد الإداري في قضاء مجلس الدولة الفرنسي وبعض التشريعات

الأخرى.
- المرفق العام كمعيار لتحديد اختصاص القضاء الإداري.

القواعد المتعلقة بإبرام العقد الإداري:

- أساليب اختيار المتعاقد مع الإدارة.
- حرية التعاقد في القانون الخاص وتقييد هذه الحرية في مجال عقود الدولة.

الوحدة السادسة:

المناقصات والمزايدات وأنواعها:

- الأحكام القانونية التي تخضع لها.
- الممارسة والأمر المباشر والقواعد المتعلقة بها.
- القيود المفروضة على جهة الإدارة في مجال إبرام عقودها.
- ضرورة الحصول على تصريح بالتعاقد.

الوحدة السابعة:

ضرورة صدور قرار من المجالس الإدارية قبل التعاقد:

- ضرورة الحصول على الاستشارات السابقة.
- ضرورة توافر الاعتماد المالي والآثار المترتبة على عدم مراعاة جهة الإدارة لهذا الشرط.

الالتزامات والحقوق المترتبة على عقود الإدارة:

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

الوحدة الثامنة:

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

- تسوية منازعات العقود عن طريق الوسائل البديلة للقضاء "Dispute Resolution {DR}"
- ماهية الوسائل البديلة للقضاء {المفاوضات - التوفيق - الوساطة - اتفاق التسوية - التحكيم}.

الوحدة التاسعة:

التحكيم ومدى جواز اللجوء إليه لفض منازعات العقود الإدارية:

- أهمية التحكيم في القانون المقارن.
- مشارطة التحكيم وشرط التحكيم.
- الطبيعة القانونية للتحكيم.
- تشكيل محكمة التحكيم.
- إجراءات التحكيم.
- بطلان حكم التحكيم.
- تنفيذ حكم التحكيم.

الوحدة العاشرة:

مدى مشروعية اللجوء للتحكيم 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 بهذا النوع من المنازعات.
- اللجوء للتحكيم لتسوية منازعات العقود الإدارية ومدى اتفاقه أو تعارضه مع النظام العام.