€TRAINING

الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على العقود والمطالبات

الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض على العقود والمطالبات

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 الفعّال:

- 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.