

المقدمة:

تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات الضرورية لتحقيق تفاوض ناجح يعزز العلاقات الإيجابية بين الأطراف المتعاقدة، ويؤدي إلى نتائج تحقق الفائدة لجميع الأطراف المعنية. من خلال هذه الدورة التفاعلية، يكتسب المشاركون فهماً عميقاً للأدوات والتقنيات اللازمة لتحليل الأمور التفاوضية، وتحديد أفضل الممارسات في التفاوض، بما يشمل صياغة نطاق العمل، الشروط والأحكام، البنود التعاقدية، فضلاً عن التعامل مع المطالبات التعاقدية وطلبات التباين، إلى جانب استراتيجيات وأساليب حل النزاعات.

الفئات المستهدفة:

جميع المهنيين الراغبين في تعميق معرفتهم وتطوير مهاراتهم في فنون التفاوض. المسؤولون عن التفاوض في مجالات شراء السلع والخدمات، أو الحصول على القوى العاملة والمواد المختلفة. كل من يرى حاجته لتطوير مهاراته وخبراته في مجال التفاوض ويرغب في تعزيز قدراته المهنية.

الأهداف التدريبية:

بنهاية هذا البرنامج التدريبي، سيكون المشاركون قادرين على:

فهم أهمية صياغة نطاق العمل بصورة دقيقة وواضحة، مع إدراك العواقب المترتبة على عدم الالتزام بذلك.

التعرف على المفاهيم الأساسية للتفاوض، واستخدام مهارات التخطيط والتواصل الفعّالة للوصول إلى نتائج تحقق المنفعة لجميع الأطراف.

التخطيط وإدارة عدة جلسات تفاوض تعاقدية بصورة رسمية ومنهجية.

التعرف على البنود الرئيسية في نطاق العمل، واستكشاف طرق التعاون للوصول إلى اتفاقيات مرضية حول هذه البنود.

التفاوض بفعالية حول البنود التعاقدية وطلبات التغيير بهدف تفادي النزاعات والقضايا القانونية.

الاطلاع على بعض الأساليب والتقنيات المتبعة في عمليات التفاوض.

الكفاءات المستهدفة:

مهارات التفاوض الفعال.

إعداد وصياغة العقود.

إدارة المطالبات التعاقدية.

التحكم وإدارة عمليات التغيير.

فهم الأحكام والشروط الفنية والتقنية للعقود.

إدارة العقود بكفاءة.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: مبادئ العقود

التعريف بعناصر العقد المختلفة.

الغرض من إبرام العقود وأهميتها.
مراحل تطوير العقد بدءاً من التخطيط وحتى التنفيذ.
وضع الخطط والاستراتيجيات التعاقدية المناسبة.
المنهجيات المختلفة المستخدمة في التعاقد.
التوقيت المناسب للبدء بالتفاوض وطرح العطاءات.

الوحدة الثانية: المبادئ التفاوضية

مفهوم التفاوض وأهميته في مجال العقود.
أسرار وأساليب التفاوض الناجح.
أفضل البدائل لاتفاقية التفاوض (BATNA) وكيفية استخدامها.
مهارات التواصل الفعال أثناء التفاوض.
أنواع وأساليب التفاوض المختلفة.
كيفية فصل الأشخاص عن المشكلة أثناء التفاوض.
التركيز على المصالح المشتركة بدلاً من المواقف المتعارضة.
إيجاد حلول وخيارات تعود بالنفع على جميع الأطراف.
الاعتماد على معايير موضوعية لاتخاذ القرارات التفاوضية.
الصفات التي يتمتع بها المفاوض المحترف والناجح.

الوحدة الثالثة: عملية التفاوض حول البنود العقدية

استعراض أساليب التفاوض المتعلقة بالبنود العقدية.

التفاوض بطريقة هيكلية ومنهجية.

كيفية التخطيط الجيد لجلسات التفاوض.

إجراء عمليات التفاوض بشكل فعال.

الإجراءات اللازمة بعد إتمام التفاوض لضمان تطبيق ما تم الاتفاق عليه.

الوحدة الرابعة: التفاوض حول نطاق العمل

تعريف وتوضيح مفهوم نطاق العمل في العقود.

التعامل مع الأحكام والشروط المتعلقة بنطاق العمل.

استعراض البنود العقدية المرتبطة بنطاق العمل.

مناقشة آليات تسعير العقود.

التعرف على نطاق الاتفاق المحتمل (ZOPA) وأهميته في التفاوض.

التعامل مع التفاوض في العقود الدولية والتحديات المرتبطة بها.

الوحدة الخامسة: التفاوض بعد منح العقد

الإجراءات المتبعة بعد منح العقد.

إدارة العقد بكفاءة خلال فترة التنفيذ.

التعامل مع طلبات التعديل وإدارة التغيير بمرونة.

إدارة المطالبات والنزاعات بشكل احترافي.

التعرف على الأسباب الشائعة للنزاعات.

استعراض الطرق البديلة لحل النزاعات عوضاً عن اللجوء للإجراءات القضائية الرسمية.

الوحدة السادسة: استراتيجيات وأساليب التفاوض

التعرف على التكتيكات والتقنيات المضادة في التفاوض.

التعامل مع المواعيد النهائية الضاغطة.

استراتيجيات التعامل مع توافر محدود للموارد أو الفرص.

أساليب رفض التعاون وكيفية التعامل معها.

تطبيق الخطوات الخمس للتفاوض الناجح لضمان تحقيق أفضل النتائج.