مقدمة عامة عن الدورة التدريبية:

تُعد المهارات التفاوضية من الركائز الأساسية التي لا يمكن الاستغناء عنها في الحياة العملية والمهنية، لا سيما في مجالي العقود والمناقصات. فالتفاوض ليس مجرد تبادل للآراء، بل هو عملية تواصل منهجية تسعى لتحقيق توازن بين مصالح الأطراف المعنية، والوصول إلى حلول ترضي الجميع. وقد أصبح اليوم أداة فعالة لإدارة العلاقات التعاقدية وفض المنازعات، من خلال حوار هادف ومستمر يُبنى على أسس من الفهم المتبادل والثقة.

تقدم هذه الدورة التدريبية برنامجاً عملياً متكاملاً، يرتكز على منهج استقرائي مقارن لتعريف المشاركين بجوانب التفاوض المختلفة، وتنمية المهارات اللازمة لممارسته بكفاءة، بما يتوافق مع أحدث القوانين والتشريعات المعمول بها. كما تعتمد الدورة على تقنيات تدريبية حديثة تتيح للمشاركين تجربة تعليمية تفاعلية شاملة تجمع بين الجانب النظري والتطبيقي.

الفئات المستهدفة:

- المدراء والعاملون في الأقسام القانونية، والمالية، والمشتريات، وإدارة العقود والمناقصات، وشؤون الموظفين، والإدارة الهندسية.
- مهندسو المشاريع وجميع العاملين الذين يتعاملون مباشرة مع العقود والمناقصات ويرغبون في تعزيز مهاراتهم التفاوضية.
- المدراء التنفيذيون ورؤساء الأقسام ومساعدوهم، ممن يطمحون إلى تطوير قدراتهم التفاوضية بأسلوب عملي احترافي.
- الفنيون والمختصون الذين يمارسون مهاماً تفاوضية ويرغبون في صقل مهاراتهم بناءً على أسس علمية وعملية.
- الأفراد من مختلف الخلفيات المهنية الذين يلمسون أهمية هذه المهارات في أداء أعمالهم ويسعون إلى تنمية خبراتهم فيها.

الأهداف التدريبية:

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- التمكن من تقنيات الإعداد للمفاوضات، سواء في سياق حل النزاعات أو بناء علاقات تعاقدية جديدة.
- فهم طبيعة الوثائق القانونية المرتبطة بعملية التفاوض، ومعرفة مدى إلزاميتها وتأثيرها القانوني.
- اكتساب المعرفة النظرية والتدريب العملي اللازمين لتطبيق مفاهيم التفاوض وحل النزاعات التعاقدية بفعالية.
- الإلمام بأنواع العقود التمهيدية التي تسبق التفاوض، وكيفية توظيفها لضمان نجاح العملية التفاوضية.
- تعميق المعرفة بأساليب التفاوض، وتحديد الأهداف بوضوح، وإدارة مراحل التفاوض بطريقة منظمة وفعالة.
- التعرف على استراتيجيات وتكتيكات التفاوض، واختيار الأنسب منها تبعاً لطبيعة الموقف التعاقدي.
- استيعاب العقبات القانونية الشائعة التي قد تعيق سير المفاوضات، والتعامل معها بأسلوب قانوني سليم.
- اكتساب الفهم اللازم لمفاهيم محورية مثل "حسن النية"، و"العادات التجارية"، و"السرية"، وأثرها على نجاح المفاوضات.

الكفاءات المستهدفة:

- تطوير المهارات التفاوضية بشكل احترافي يتماشى مع متطلبات العقود والمناقصات.
- تعزيز القدرة على التحضير الفني الجيد للمفاوضات التعاقدية.
- اكتساب فهم قانوني معمق يُعزز من فعالية الإعداد للمفاوضات.
- التعرف على العقبات المحتملة أثناء التفاوض وكيفية التعامل معها باحترافية.
- ممارسة تدريبات واقعية تطبيقية تعكس التحديات اليومية في ميدان التفاوض.

المحتوى العلمي للدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: عملية التفاوض

- التعرف على السمات العامة لعقود التفاوض ومكوناتها الأساسية.
- استعراض أهداف التفاوض في سياق العقود والمناقصات.
- كيفية تقديم الاقتراحات الأولية أو الدعوات لبدء التفاوض.
- شرح مراحل التفاوض بدءاً من التحضير وحتى الوصول إلى اتفاق.
- مناقشة الشروط الواجب توفرها لنجاح العملية التفاوضية.

الوحدة الثانية: الإعداد الفني للمفاوضات

- منهجيات فعالة للتخطيط والإعداد لبدء مفاوضات ناجحة.
- وضع الاستراتيجيات المناسبة وتحديد التكتيكات المستخدمة أثناء التفاوض.
- تنمية المهارات الشخصية الضرورية للتفاوض، مثل الإقناع، والحوار، والمرونة.
- التركيز على أهمية التقييم الحيادي المبكر (Early Neutral Evaluation) لتقويم وضع التفاوض بشكل موضوعي.

الوحدة الثالثة: الإعداد القانوني للمفاوضات

- تحليل الجوانب القانونية لموضوع التفاوض واستيعاب مخاطره ونتائجه.
- دراسة دور العقود التمهيدية وخطابات النوايا (Letter of Intent) في العملية التفاوضية.
- فهم طبيعة البروتوكولات والعقود الأولية التي تُنشئ التزاماً بالتفاوض وتؤثر على سياق العقد النهائي.
- تقديم دراسة تطبيقية حول استخدام شرط "هاردشيب" (Hardship Condition) ضمن بنود العقود.

الوحدة الرابعة: عقبات التفاوض

- مناقشة القيمة القانونية لعقود التفاوض ومدى إلزامها في ضوء الأنظمة القانونية.
- التعرف على مدى أهمية السرية في المعلومات المتبادلة خلال التفاوض، وتأثيرها على العلاقات التعاقدية.
- تحليل القيود التي قد تحد من حرية الأطراف أثناء التفاوض.
- استعراض مفهوم "حسن النية" وأثره في تعزيز الثقة المتبادلة.
- التطرق إلى دور العادات والتقاليد التجارية في توجيه السلوك التفاوضي.

الوحدة الخامسة: التدريب العملي

- تنفيذ حالات عملية لطرح الأسئلة والاستفسارات بذكاء، وتحقيق أفضل نتائج تفاوضية ممكنة.
- تدريبات عملية لاستكشاف وتحليل نقاط القوة والضعف لدى الطرف المقابل.
- دراسة حالات حول كيفية الانسحاب من المفاوضات بطريقة مدروسة دون الإضرار بمصالح الطرف المنسحب.
- استعراض نماذج لعقود متخصصة يختار المشاركون من بينها لدراستها وتحليلها ضمن مجموعات عمل، بما يرسّخ المفاهيم النظرية من خلال التطبيق العملي.