المقدمة:

يعد التفاوض من العناصر الأساسية في حياتنا العملية والشخصية. فهو يعد وسيلة فعّالة لفض المنازعات وتحقيق التفاهم بين الأطراف من خلال التخاطب المستمر والتواصل الهادف الذي يسعى للوصول إلى اتفاق يحقق مصالح جميع الأطراف المعنية.

تتبع منهجية هذا البرنامج أسلوبًا استقرائيًا مقارنًا للتعريف بمفهوم التفاوض والمهارات اللازمة له، بالإضافة إلى التدريب العملي على كيفية ممارسة هذه المهارات وفقًا للقوانين والأنظمة الحديثة. يعتمد البرنامج على أحدث الأساليب التدريبية لتوفير تجربة تعليمية شاملة وفعّالة.

الفئات المستهدفة:

- المدراء والعاملون في الإدارات القانونية، المالية، المشتريات، إدارة العقود والمناقصات، شؤون الموظفين والإدارة الهندسية.
- مهندسو المشاريع والأفراد الذين يحتاجون إلى تطوير مهاراتهم في إدارة العقود والمناقصات.
- مدراء الأقسام المختلفة ومساعدوهم وكل من يحتاج إلى تحسين قدراته العملية في هذا المجال.
- الفنيون المتخصصون الراغبون في تطوير مهاراتهم التفاوضية في العقود.
- أي شخص يشعر بحاجة إلى تعزيز مهاراته وخبراته التفاوضية في هذا المجال.

الأهداف التدريبية:

بنهاية ورشة العمل في المهارات التفاوضية في مجال العقود والمناقصات، سيتمكن المشاركون من:

- اكتساب مهارات إعداد المفاوضات لحل المنازعات التعاقدية والدخول في علاقات تعاقدية فعّالة.
- فهم جميع الوثائق القانونية المتعلقة بالتفاوض وأهميتها القانونية ومدى إلزاميتها.
- تعلم الأسس النظرية والعملية لتطوير مهارات التفاوض وفض النزاعات.
- اكتساب فهم عميق للعقود التي تبرم قبل التفاوض والتي تساهم في تمهيد وتنظيم العملية التفاوضية.
- توسيع المعرفة بتقنيات التفاوض واكتساب المهارات اللازمة لتحديد الأهداف وإدارة جميع مراحل التفاوض.
- تعميق الفهم حول استراتيجيات وتكتيكات التفاوض واستخدام الأنسب منها.

- التعرف على العقبات القانونية التي قد تواجه عملية التفاوض وكيفية التعامل معها.
- اكتساب المفاهيم المتعلقة بالتفاوض في العقود مثل حسن النية والعادات التجارية والالتزام بالسرية.

الكفاءات المستهدفة:

- تطوير مهارات التفاوض العملية.
- تعزيز القدرة على الإعداد الفني للمفاوضات.
- اكتساب مهارات المرحلة القانونية في إعداد التفاوض.
- فهم وتجاوز عقبات التفاوض التي قد تظهر أثناء العملية.
- الحصول على تدريب تطبيقي وعملي في مجال التفاوض.

محتوى ورشة العمل:

الوحدة الأولى: عملية التفاوض:

- الخصائص العامة لعقود التفاوض.
- أهداف عملية التفاوض.
- بدء التفاوض من خلال الاقتراح المبدئي أو الدعوة للتفاوض.
- مراحل العملية التفاوضية.
- الشروط الأساسية للتفاوض.

الوحدة الثانية: الإعداد الفني للمفاوضات:

- التخطيط والإعداد الفعّال للتفاوض.
- تحديد الاستراتيجية والتكتيك المناسبين للتفاوض.
- تطوير مهارات التفاوض الفعّالة.
- المهارات الشخصية الأساسية للمفاوض الناجح.
- أهمية التقييم الحيادي المبكّر (Early Neutral Evaluation).

الوحدة الثالثة: المرحلة القانونية لإعداد التفاوض:

- دراسة عملية لمضمون التفاوض من الجانب القانوني.
- العقود التحضيرية للمفاوضات وخطابات النوايا (Letter of Intent).
- البروتوكولات والعقود التي تفرض التزامًا بالتفاوض.
- دراسة العقود المبدئية المتعلقة بالعقود المستقبلية.
- دراسة تطبيقية لشرط التفاوض في العقود (Hardship Condition).

الوحدة الرابعة: عقبات التفاوض:

- القيمة القانونية لعقود التفاوض.
- الالتزام بسرية المعلومات (Confidentiality).
- القيود الواردة على حرية الأطراف في التفاوض.
- دور حسن النية (Goodwill) في التفاوض.
- العادات التجارية وأثرها على التفاوض.

الوحدة الخامسة: التدريب العملي:

- حالات عملية حول كيفية طرح الاستفسارات والتساؤلات على الأطراف الأخرى بما يحقق أقصى استفادة للطرف المفاوض.
- دراسة حالات عملية لاكتشاف وتحديد نقاط القوة والضعف في مواقف الأطراف المفاوضة.
- حالات عملية حول كيفية الانسحاب من المفاوضات دون التأثير على العملية التفاوضية، مع تحقيق أقصى فاعلية للمفاوض.
- استطلاع آراء المشاركين حول العقود المتخصصة وتحديد الموضوعات الأكثر أهمية.