مقدمة:

يُعتبر التفاوض من العمليات الأساسية التي لا تغيب عن حياتنا سواء على المستوى العملي أو الشخصي. فهو وسيلة فعالة لفض المنازعات من خلال التواصل المستمر والحوار البناء بين طرفين أو أكثر بهدف الوصول إلى اتفاق يحقق مصالح جميع الأطراف المشاركة. يرتكز هذا البرنامج التدريبي على منهج استقرائي مقارن، حيث يتم تعريف المشاركين بمفهوم التفاوض والمهارات اللازمة لممارسته بنجاح، مع التركيز على التطبيق العملي لهذه المهارات بما يتوافق مع القوانين والأنظمة المعمول بها، وذلك من خلال استخدام أحدث الوسائل والأساليب التدريبية.

الفئات المستهدفة:

المديرون والعاملون في الإدارات القانونية، المالية، المشتريات، إدارة العقود والمناقصات، إدارة شؤون الموظفين، والإدارة الهندسية.

مهندسو المشاريع وكل من يحتاج إلى تطوير مهاراته في مجال إدارة العقود والمناقصات.

مدراء الدوائر ومساعدوهم والموظفون ذوو المهام المشابهة الذين يرغبون في تنمية قدراتهم بشكل عملي وفعّال.

الفنيون المختصون الراغبون في تحسين مهاراتهم التفاوضية في مجال العقود.

جميع الأشخاص الذين يمتلكون سلطة التفاوض في العقود.

كل من يشعر بالحاجة إلى هذه الدورة ويرغب في تعزيز مهاراته وخبراته التفاوضية.

الأهداف التدريبية:

بنهاية هذا البرنامج، سيتمكن المشاركون من:

اكتساب مهارات الإعداد المسبق لعمليات التفاوض المتعلقة بفض المنازعات التعاقدية والدخول في علاقات تعاقدية جديدة.

فهم شامل للوثائق القانونية المرتبطة بعملية التفاوض، وأهميتها القانونية، ومدى إلزاميتها للأطراف.

التعرف على الأسس النظرية للتفاوض مع التدريب العملي اللازم لاكتساب المهارات التفاوضية الفعالة وحل النزاعات.

الحصول على فهم معمق للعقود المبرمة قبل بدء المفاوضات والتي تمهد لتنظيم هذه العملية.

توسيع وتعميق المعرفة بتقنيات التفاوض المختلفة، والقدرة على تحديد الأهداف التفاوضية بوضوح، إضافة إلى اكتساب مهارات إدارة جميع مراحل التفاوض بشكل متكامل.

تعزيز الفهم والقدرة على تحديد الاستراتيجيات والتكتيكات التفاوضية المناسبة لكل موقف واستخدامها بفعالية.

التعرف على أهم العقبات القانونية التي قد تواجه عملية التفاوض وكيفية التغلب عليها.

اكتساب المعرفة بمفاهيم رئيسية مرتبطة بالتفاوض في العقود، مثل مبدأ حسن النية، العادات التجارية، والالتزام بسرية المعلومات.

الكفاءات المستهدفة:

إتقان عملية التفاوض.

القدرة على الإعداد الفني المسبق للمفاوضات.

التحضير القانوني لمرحلة التفاوض.

التعرف على العقبات التي تواجه المفاوضات وكيفية التعامل معها.

الخبرة في التدريب العملي على تطبيق مهارات التفاوض.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: عملية التفاوض

التعرف على الخصائص العامة لعقود التفاوض.

تحديد الأهداف المرجوة من عملية التفاوض.

التعريف بالاقتراح المبدئي أو الدعوة لبدء التفاوض.

دراسة المراحل المختلفة للعملية التفاوضية.

التعرف على الشروط الواجب توفرها في عملية التفاوض.

الوحدة الثانية: الإعداد الفني للمفاوضات

التخطيط والإعداد الدقيق لعملية التفاوض.

تحديد الاستراتيجية والتكتيكات المناسبة للمفاوضات.

اكتساب المهارات التفاوضية الأساسية.

تطوير المهارات الشخصية الضرورية لإنجاح التفاوض.

التعرف على أهمية التقييم الحيادي المبكر (Early Neutral Evaluation) ودوره في تحسين نتائج التفاوض.

الوحدة الثالثة: مرحلة الإعداد القانوني للتفاوض

دراسة شاملة لمضمون التفاوض من الجانب القانوني.

التعرف على العقود التحضيرية للمفاوضات وخطابات النوايا (Letter of Intent).

دراسة البروتوكولات والعقود التي تترتب عليها التزامات بالتفاوض.

التعرف على العقود المبدئية المرتبطة بالعقد الأساسي المراد إبرامه.

دراسة تطبيقية لشرط التفاوض في العقود المعروف بـ Hardship Condition.

الوحدة الرابعة: عقبات التفاوض

دراسة القيمة القانونية لعقود التفاوض.

الالتزام بسرية المعلومات (Confidentiality) وأهميته.

التعرف على القيود القانونية المفروضة على حرية الأطراف أثناء التفاوض.

دراسة مبدأ حسن النية (Goodwill) وأثره على العملية التفاوضية.

التعرف على العادات التجارية وتأثيرها في التفاوض.

الوحدة الخامسة: التدريب العملي

تطبيقات عملية حول كيفية طرح الاستفسارات والتساؤلات على الأطراف الأخرى لتحقيق أعلى فائدة للطرف المفاوض.

حالات عملية لاستكشاف نقاط القوة والضعف في مواقف الطرف المقابل.

تعلم كيفية الانسحاب من الموقف التفاوضي بطريقة تحافظ على العملية التفاوضية وتعود بالفائدة القصوى على المفاوض.

مناقشة عقود متخصصة، مع استطلاع آراء المشاركين لاختيار العقود التي سيتم التركيز عليها في التطبيق العملي.