



## الاستراتيجيات المتقدمة والمتخصصة في التفاوض وإعداد العقود وملحقتها

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٢٢ ديسمبر - ٦ ديسمبر ٢٠٢٤	كوالالامبور	٣١٥ .	<a href="#">سجل الآن</a>

### الهدف العام:

ترويد المتخصصين والقانونيين والمهتمين بالمعرف والمعلومات الخاصة بأصول وقواعد العقد الإداري، وتنمية مهاراتهم وقدراتهم لأداء مهام وظائفهم بكفاءة عالية في إعداد وطرح وإدارة وسائل اختيار المتعاقد مع الجهات الإدارية، ووسائل تنفيذ تلك العقود وفقاً لنظام الـ T.O.B وكيفية فض منازعاتها بأسلوب التحكيم، وإكسابهم مهارات الصياغة الونصبوطة لتلك العقود، واستخدام كافة الأساليب العلمية والفنية لضبط تلك الأمور.

### الأهداف التفصيلية:

يتوقع في نهاية البرنامج أن يكون المشارك قادراً على:

- الإلمام التام بالمفاهيم النظرية والعلمية للتعاقد الإداري وسماته، وأوجه تمييزه، وصوره، والآثار المترتبة على إبراهيم.
- الإلمام التام بالمهارات والصفات التي يجب أن يتحلى بها مدير العقود بالجهات الحكومية، والواجبات والالتزامات التي تحدد عمله، وما يتبعه أن يكون على دراية به من العلوم المساعدة، وصفات ومهام معاونه.
- الإلمام التام بالأساليب العلمية والفنية والأصول والقواعد القانونية لإعداد وطرح وإدارة



### **المناقشات والمزایدات والمهارات والاتفاق المباشر.**

4. الإلمام التام بالأساليب العلمية والفنية والأصول والقواعد القانونية لتنفيذ العقود الإدارية وفقاً لنظام ال T.O.B.

5. الإلمام التام بالوسائل العلمية والقانونية الحديثة الالازمة لفض المنازعات الناشئة عن تنفيذ العقود الإدارية.

6. تربية المهارات الشخصية والمهنية المتعلقة بصياغة العقود الإدارية وكيفية مواجهة المشكلات الناشئة عن الصياغة.

### **المستفيدون:**

العاملون في إدارات الشؤون القانونية والمشتريات والمبيعات والإستيراد والتصدير ، ومن تتطلب طبيعة عملهم إعداد وصياغة وإدارة العقود المرتبطة بالتعامل مع الموردين والمقاولين

### **محتويات البرنامج:**

#### **المفاهيم الأساسية للعملية التفاوضية:**

- مهارات التفاوض كأساس للتميز الإداري.
- طبيعة التفاوض (المفهوم-الأهداف-الأهداف)
- مبدأ التشدد ومبدأ التسامح وكيفية التوفيق بينهما.
- لغويات التفاوض ... والتطور التاريخي لمسميات التفاوض.
- محددات العملية التفاوضية بين النظرية والتطبيق.
- استقصاءات / حالات عملية / تمثيل أدوار / مختبر تدريبي.

#### **منظومة التفاوض:**

- مبادئ التفاوض الفعال.
- خصائص العملية التفاوضية.
- التفاوض كنظام متكامل.
- مدخل وأنشطة ومخرجات النظام التفاوضي.



- مواقف عملية / محاكاة / تمثيل أدوار / مختبر تدريبي.

### **الخطيط للتفاوض:**

- خطوات الإعداد والخطط للتفاوض.
- معايير اختيار المفاوض الفعال.
- التفاوض بفرد أو التفاوض بفريق؟
- الممارسة الفعلية للعملية التفاوضية.
- تمثيل أدوار / مواقف عملية / مختبر تدريبي.

### **استراتيجيات وتقنيات التفاوض:**

- استراتيجيات وتقنيات التفاوض.
- ميكانيكية الوصول إلى نقطة التلاقي (المنطقة المشتركة).
- مأزق التفاوض والتطبيق في الواقع الإداري العربي.
- دور النسئلة وعملية الإنصات وتوليد البدائل في عملية التفاوض.. كيفية توظيفها؟
- إدارة الوقت في العملية التفاوضية.
- حالات عملية / مواقف تطبيقية / تمثيل أدوار / مختبر تدريبي.

### **العقود وأهميتها وأركانها وتقسيماتها بحسب النظام القانوني الذي تخضع له:**

- عقود الإدارة التي تخضع للقانون العام وشروط ثبوت الصفة الإدارية للعقد
- تطور معيار اختصاص القضاء الإداري بمنازعات العقود
- أطراف العقد كمعيار لتحديد الاختصاص
- الشروط الغير مألوفة ومدى كفايتها كمعيار للعقد الإداري في قضاء مجلس الدولة
- الفرنسي وبعض التشريعات الأخرى
- المرفق العام كمعيار لتحديد اختصاص القضاء الإداري

### **القواعد المتعلقة بإبرام العقد الإداري:**

- أساليب اختيار المتعاقد مع الإدارة



- حرية التعاقد في القانون الخاص وتقيد هذه الحرية في مجال عقود الدولة

### المناقصات والمزايدات، أنواعها:

- الأحكام القانونية التي تخضع لها الممارسة والأمر المباشر والقواعد المتعلقة بها
- القيود المفروضة على جهة الإدارة في مجال إبرام عقودها
- ضرورة الحصول على تصريح بالتعاقد

### أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية والتطبيقات العملية.