Website : www.bcdbh.org
0097337256803
info@bcdbh.org

الإستراتيجيات المتقدمة والمتخصصة في التفاوض وإعداد العقود وملاحقتها

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم($)	احجز مقعدك
١٤ يوليو -١٨ يوليو ٢٠٢٤	جاكرتا	٣١٥٠	سجل الأن

الهدف العام:

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

الأهداف التفصيلية:

يتوقع في نهاية البرنامج أن يكون المشارك قادراً على:

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

المناقصات والمزايدات والممارسات 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 اللازمة لفض المنازعات الناشئة عن تنفيذ العقود الإدارية.
6. تنمية المهارات الشخصية والمهنية المتعلقة بصياغة العقود الإدارية وكيفية مواجهة المشكلات الناشئة عن الصياغة.

المستفيدون:

العاملون فى 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-الأهمية-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.

التخطيط للتفاوض:

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

استراتيجيات وتكتيكات التفاوض:

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

العقود ماهيتها وأركانها وتقسيماتها بحسب النظام القانونى الذى تخضع له:

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

القواعد المتعلقة بإبرام العقد الإداري:

- أساليب اختيار المتعاقد مع الإدارة

- حرية التعاقد في القانون الخاص وتقييد 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.