



الإستراتيجيات المتقدمة والمتخصصة في التفاوض وإعداد العقود وملاحقتها

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
١٨ فبراير - ٢٢ فبراير	اسطنبول	٣٣٠٠	<a href="#">سجل الآن</a>

### الهدف العام:

تزويد المتخصصين والقانونيين والمهنيين بالمعارف والمعلومات الخاصة بأصول وقواعد العقد الإداري، وتنمية مهاراتهم وقدراتهم لأداء مهام وظائفهم بكفاءة عالية في إعداد وطرح وإدارة وسائل إختيار التعاقد 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.

### الاهداف التفصيلية:

يتوقع في نهاية البرنامج أن يكون المشاركون قادرين على:

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

المناقصات والمزايدات والممارسات والاتفاق المباشر.

4. الإلهام التام بالأساليب العلمية والفنية والأصول والقواعد القانونية لتنفيذ العقود

الإدارية وفقاً لنظام ال T.O.B.

5. الإلهام التام بالوسائل العلمية والقانونية الحديثة اللازمة لفض المنازعات الناشئة عن

تنفيذ العقود الإدارية.

6. تهيئة المهارات الشخصية والمهنية المتعلقة بصياغة العقود الإدارية وكيفية مواجهة

المشكلات الناشئة عن الصياغة.

## المستفيدون:

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

## محتويات البرنامج:

### المفاهيم الأساسية للعملية التفاوضية:

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

### منظومة التفاوض:

- مبادئ التفاوض الفعال.
- خصائص العملية التفاوضية.
- التفاوض كنظام متكامل.
- مدخل وأنشطة ومخرجات النظام التفاوضي.
- مواقف عملية / محاكاة / تهيئة 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).
- هأزق 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 ونقسيها بما بحسب النظام القانوني الذي تخضع له:

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

### القواعد المتعلقة بإبرام العقد الإداري:

- أساليب اختيار المتعاقد مع الإدارة
- حرية التعاقد في القانون الخاص وتقييد هذه الحرية في مجال عقود الدولة


### المنقصات والهزائدات، أنواعها:


- الأحكام القانونية التي تخضع لها
- الممارسة والأهر 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.

00201126467555 

info@bptcenter.com 

www.bptcenter.com 