

يقدم

مركز إتش دي تي سي للتدريب

العرض الفني لبرنامج

التفاوض وإدارة النزاعات في العقود



## المقدمة

تعد العقود من أهم الأدوات القانونية لتنظيم العلاقات بين الأطراف في مختلف القطاعات، ويشكل التفاوض الفعال وإدارة النزاعات المرتبطة بها عنصرًا حاسمًا في نجاح هذه العلاقات واستمراريتها. ومع تعقيد المشاريع وتعدد الأطراف، تزداد الحاجة إلى مهارات احترافية في صياغة الاتفاقيات، إدارة الخلافات، وتجنب النزاعات قبل حدوثها.

في المملكة العربية السعودية، يشهد القطاعان الحكومي والخاص تطورًا ملحوظًا في البيئة التنظيمية، مما يتطلب فهمًا أعمق للأنظمة ذات العلاقة بالعقود وآليات فض النزاعات، بما يضمن الامتثال وتحقيق العدالة وحفظ الحقوق.

يقدم هذا البرنامج مزيجًا متوازنًا من المعرفة القانونية والمهارات العملية في التفاوض وإدارة النزاعات، مع التركيز على تطبيقات واقعية مستمدة من بيئة العمل في المملكة

يهدف هذا البرنامج إلى تطوير مهارات المشاركين في التفاوض وإدارة النزاعات المرتبطة بالعقود، بما يضمن حماية حقوق الأطراف، تقليل المخاطر القانونية، وتحقيق أفضل النتائج التعاقدية. ويركز البرنامج على تطبيق أفضل الممارسات المهنية في التفاوض، وفهم الجوانب النظامية ذات العلاقة بالعقود في المملكة العربية السعودية.

## أهداف البرنامج

الهدف العام للبرنامج :

تمكين المشاركين من اكتساب مهارات التفاوض الاحترافي وإدارة النزاعات التعاقدية وفق الأنظمة المعمول بها في المملكة العربية السعودية، بما يحقق أفضل النتائج ويحافظ على العلاقات المهنية.

الأهداف التفصيلية:

سيتمكن المشاركون في نهاية هذا البرنامج التدريبي مما يلي:

- فهم المفاهيم الأساسية للعقود وأنواعها
- تحليل بنود العقود وتحديد المخاطر المحتملة
- تطبيق استراتيجيات وأساليب التفاوض الفعال
- التحضير الجيد لعمليات التفاوض
- إدارة جلسات التفاوض باحترافية
- التعامل مع النزاعات التعاقدية بفعالية
- استخدام أساليب حل النزاعات (التفاوض، الوساطة، التحكيم)
- فهم الأنظمة واللوائح ذات العلاقة بالعقود في السعودية
- تقليل النزاعات من خلال صياغة عقود واضحة
- الحفاظ على العلاقات المهنية أثناء النزاعات.

## محاوور البرنامج:

### ❖ المحور الأول: الأسس القانونية للعقود في المملكة العربية السعودية

- مفهوم العقد وأركانه الأساسية
- أنواع العقود (تجارية، إدارية، مقاولات، خدمات)
- مبادئ الالتزام التعاقدية
- الأنظمة واللوائح ذات العلاقة بالعقود في السعودية
- مسؤوليات الأطراف التعاقدية
- الإخلال بالعقود وأثاره القانونية

### ❖ المحور الثاني: تحليل العقود وإدارة المخاطر (صياغة العقود وتقليل النزاعات)

- قراءة وتحليل بنود العقود
- تحديد المخاطر التعاقدية
- إدارة المخاطر قبل التوقيع
- مبادئ الصياغة القانونية السليمة
- كتابة بنود واضحة ومحددة
- تجنب الغموض والتعارض والثغرات القانونية
- صياغة الشروط الجزائية والتعويضات
- تضمين آليات حل النزاعات

- إدارة التعديلات والتغييرات في العقود
- مراجعة العقود قبل التوقيع

### ❖ المحور الثالث: مهارات التفاوض الاحترافي

- مفهوم التفاوض وأنواعه
- استراتيجيات التفاوض (Win-Win / Win-Lose)
- مراحل عملية التفاوض
- مهارات الإقناع والتأثير
- لغة الجسد في التفاوض
- التعامل مع الأطراف الصعبة

### ❖ المحور الرابع: التحضير للتفاوض التعاقدى

- تحديد الأهداف التفاوضية
- جمع المعلومات وتحليل الطرف الآخر
- تحديد أفضل بدائل الاتفاق (BATNA)
- إعداد خطة التفاوض
- بناء السيناريوهات التفاوضية
- إدارة فريق التفاوض

### ❖ المحور الخامس: إدارة جلسات التفاوض

- إدارة الحوار التفاوضي
- طرح الأسئلة الفعالة
- التعامل مع الضغوط
- إدارة الوقت أثناء التفاوض
- الوصول إلى اتفاق
- توثيق نتائج التفاوض

### ❖ المحور السادس: إدارة النزاعات التعاقدية

- مفهوم النزاعات وأسبابها
- أنواع النزاعات في العقود
- مؤشرات النزاع المبكر
- استراتيجيات التعامل مع النزاعات
- إدارة النزاعات قبل تصعيدها
- الحفاظ على العلاقات المهنية

### ❖ المحور السابع: أساليب حل النزاعات

- التفاوض كوسيلة لحل النزاع

- الوساطة (Mediation)
- التحكيم (Arbitration)
- التسوية الودية
- اللجوء للقضاء
- اختيار الأسلوب المناسب

## الفئة المستهدفة:

- مدراء العقود والمشتريات
- مدراء المشاريع
- القانونيون والمستشارون القانونيون
- موظفو الشؤون القانونية
- مسؤولو المشتريات والعقود
- القيادات الإدارية والإشرافية
- العاملون في الجهات الحكومية وشبه الحكومية

## أساليب التدريب:

- التعلم القائم على التكنولوجيا.
- المحاكاة في التدريب.
- التوجيه أثناء العمل.
- تدريب بقيادة المدربين.

- فرق العمل والأدوار.
- الأفلام والفيديو.
- دراسات حالة وورش العمل.

## الجدارات المستهدفة:

### الجدارات الفنية

- تحليل العقود
- إدارة المخاطر التعاقدية
- التفاوض الاحترافي
- إدارة النزاعات
- فهم الأنظمة واللوائح

### الجدارات السلوكية

- مهارات التواصل
- الإقناع والتأثير
- حل المشكلات
- التفكير التحليلي
- الذكاء العاطفي

## العائد من البرنامج:

### أولاً – على مستوى المنظمة

- اكتساب مهارات تفاوض احترافية
- تحسين القدرة على إدارة النزاعات
- فهم الجوانب القانونية للعقود
- تقليل الأخطاء التعاقدية
- تعزيز الثقة في التعامل مع الأطراف الأخرى.

### ثانياً – على مستوى الفرد

- تقليل النزاعات القانونية
- تحسين جودة العقود
- حماية حقوق المؤسسة
- تقليل الخسائر المالية
- تعزيز العلاقات التعاقدية
- رفع كفاءة إدارة المشاريع والعقود