

## مهارات التفاوض وإبرام العقود

### الأهداف

- الإلمام بكافة مراحل استراتيجيات التفاوض والشروط الواجب توافرها في المفاوض الناجح.
- المعرفة بأصول إعداد العقود والعروض وتحليلها وتنمية مهاراتهم في إدارتها ومواجهة المشكلات المترتبة عليها.
- عروض للأحكام القانونية للعقود.
- عرض للطرق المتبعة دولياً لتجنب الدخول في المنازعات القانونية والحد من المطالبات واستعراض للطرق البديلة لحل المنازعات خارج أروقة المحاكم.

### المستهدفون

المدراء والعاملين في الإدارات القانونية والإدارية والمالية والمشتريات وشؤون الموظفين والهندسية ومهندسو المشاريع وكافة الأشخاص الذين يحتاجون إلى تنمية مهاراتهم في مجال إدارة العقود والمناقصات ويشمل مدراء الدوائر المختلفة ومساعدتهم ومن في حكمهم والذين يحتاجون إلى تنمية قدراتهم في شكل حقيقي وعملي وكذلك الفنيون والمختصون الذين يريدون تطوير مهاراتهم في هذا المجال

## المحتوى

### المحور الأول:

- مناهج التفاوض :
- الاستراتيجيات التفاوضية والتكتيكات التفاوضية ومهارات معالجة الرفض والاعتراض على مائدة التفاوض وخصائص المفاوض الفعال.
- المبادئ الأساسية في العقود:
- أركان العقد وعناصره وانعقاد العقد وصياغة بنوده واثبات العقد وإدارته وأحكام العقد والتزامات الأطراف والإخلال بالعقد والنتائج والآثار المترتبة على ذلك.

### المحور الثاني:

- العقود التجارية وتشمل:
- التفرقة بين عقود القانون الخاص و العام والنتائج المترتبة على ذلك والتفرقة بين العقود المدنية و التجارية
- خصائص العقود التجارية:
- تشمل دراسة لأحكام بعض العقود التجارية الهامة وعقود الوكالات التجارية وعقود التسهيلات الائتمانية وعقود النقل البحري (شحن البضائع) وعقود البيوع البحرية وعقود النقل الجوي (شحن البضائع).
- خصائص العقود الحكومية:
- تدخل الدولة بصفقتها صاحبة سلطة وسيادة وتدخل الدولة بصفتها شخص عادي والعقود الإدارية وأحكام وأنظمة الأشغال واللوازم الحكومية العامة.

### المحور الثالث:

- العقود الادارية:
- أساليب ممارسة النشاط الإداري . ماهية العقود الإدارية ومعايير تمييزها .
- أهم صور العقود الإدارية وشروط إبرام العقود الإدارية .
- أساليب إختيار المتعاقد مع الإدارة . المناقصات والمزايدات العامة .
- تنفيذ العقود الإدارية وسلامة العقود الإدارية وبطلانها .
- الإختصاص القضائي بمنازعات العقود الإدارية والتحكيم فى منازعات العقود الإدارية .