الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير

Mobile : 0046700414959 | Mobile : 0046700414959 | phone : 0046114759991
Email : info@scandinavianacademy.net | Web site : https://scandinavianacademy.net
location : Sweden - Norrköping - Timmermansgatan100 | P.O.BOX : 60359

دورة: إدارة العقود، المسؤولية التعاقدية، التعامل مع القوى القاهرة بالعقود واثارها وما يترتب عليها وطرق حلها

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة ـ الساعات
CTC-1094	شرم الشيخ (مصر)	قاعة فندقية	2026-11-01	2026-11-05	€ 2950	العربية ـ 25

المقدمة العامة للدورة التدريبية

إنه لمن الثابت أن قيام الدوائر الحكومية والمؤسسات والشركات والهيئات على اختلاف أنواعها عند قيامها بتصميم وبناء العقود وتحليل المطالبات العقدية الناشئة عن التنفيذ وتسوية المنازعات المتولدة في مرحلة تنفيذ العقود المتعلقة بأعمال المقاولات أو مقاولات النقل أو تلقي الخدمات أو الأعمال الفنية أو الدراسات الاستشارية تلجأ إلى أحد أساليب التعاقد المعروفة قانوناً طبقاً للوائح المناقصات والمزايدات. وإنه لمن المؤكد أن مراحل العقد يكتنفها الكثير من الجوانب الإجرائية والمشكلات العملية التي يتعين على المختصين الاحاطة بكل تفاصيلها. وفضلاً عما تقدم فإن الدراسة المتأنية والمستفيضة للتطبيقات العملية لأشهر العقود التي تبرمها جهة الإدارة سواء عقود التزام المرافق العامة أو عقد الأشغال العامة أو عقود التوريد أمر من الأهمية بمكان كي يتسنى الإحاطة بكافة الجوانب الإدارية والقانونية المتعلقة بتلك العقود.

أهداف الدورة التدريبية

- تزويد المشاركين بالاعتبارات القانونية التي تحكم صياغة العقود وتنفيذها لتلافي المشكلات المستقبلية المرتبطة بالتنظيم.
- تزويد المشاركين بأسس ومهارات التنبؤ بالمشكلات القانونية المتعلقة بالعقود بمختلف أنواعها، وذلك من أجل تلافيها والتعامل معها في حالة حدوثها
- دراسة التفاوض وإجراءاته واستراتيجياته وتكتيكاته المختلفة.
- دراسة العقد في مراحله الثلاث بدءًا بالتفاوض التعاقدي ثم ا لصياغة العقدية ثم التنفيذ.

- الدراسة المتأنية والمستفيضة لأسلوب المناقصة العامة ومراحلها وإجراءاتها وإلغائها وآثار الإلغاء.
- الإحاطة الكاملة بتفاصيل أساليب التعاقد السبعة الأخرى.
- الفهم الدقيق للجوانب القانونية والإدارية للعطاءات.
- الإحاطة بكافة الثغرات التي تحدث أثناء التقدم بالعطاء وأساليب معالجتها.
- كيفية حل المشكلات العملية والإجرائية المتعلقة بأساليب التعاقد المختلفة.
- دراسة أشهر العقود التي تبرمها الجهات الإدارية وتطبيقاتها العملية.
- الدراسة الدقيقة للمطالبات العقدية وأساليب تحليلها والتقدم بها ومستنداتها.
- الإحاطة الكاملة بالأوامر التغييرية ونظمها في العقود.
- معرفة حقوق والتزامات المتعاقد مع جهة الإدارة.
- التعامل مع القوى القاهرة التي تنشأ اثناء تنفيذ التعاقد (الكوارث – النزاعات ... الخ) وطرق تسوية المنازعات حيالها
- دراسة أسلوب حسم المنازعات العقدية عن طريق الوساطة والتسوية الودية.
- دراسة نظم التحكيم في العقود وإجراءاته وأنواعه وآثاره وكيفية تنفيذ حكم التحكيم.
- معرفة السلطات الاستثنائية للجهات الإدارية في عقودها مع الغير.
- المزج ما بين النظرية والتطبيق في كل ما ذكر.

المحتوى العلمي للدورة التدريبية

استراتيجيات واجراءات وتكتيكات التفاوض

- أهمية التفاوض
- مفهوم التفاوض.
- شروط التفاوض
- مقارنة بين التفاوض والمساومة.
- خصائص وسمات التفاوض.

- أركان التفاوض.
- العوامل المؤثرة في التفاوض
- مباريات التفاوض.
- التخطيط لعملية التفاوض
- مراحل عملية التفاوض.
- كيفية الإعداد للتفاوض
- عوامل نجاح التفاوض.
- جوانب التفاوض في عقود البيع والشراء.
- العوامل المساهمة في فعالية التفاوض.
- اختيار فريق التفاوض
- مزايا وعيوب المفاوض الفرد.
- مزايا وعيوب فريق التفاوض
- سمات وخصائص المفاوض الفعال.
- مائدة التفاوض وأنواعها
- أهمية وأدوات الحوار التفاوضي.
- فن إرجاع الأثر في الحوار التفاوضي
- مهارات التحدث في عملية التفاوض.
- مهارات الاتصال في عملية التفاوض.
- مهارة وفن السؤال والإجابة والاعتراض في التفاوض.
- المهارات السلوكية والتعامل مع الآخرين
- مهارات الإنصات في التفاوض.
- استراتيجيات التفاوض وأنواعها المختلفة.
- 36تكتيك للتفاوض.
- معايير المفاوض الفعال.

- اختيار رئيس الفريق التفاوضي.

شروط ومراحل العملية التعاقدية:

- أهمية العقود
- تعريف العقد المدني والعقد الإداري.
- مجالات التعاقد
- تقسيمات العقود.
- صور عقود الإدارة
- مراحل العقد الثلاثة.
- الشروط القانونية للعقد
- أركان العقد.
- عيوب الإرادة التعاقدية
- خصائص صياغة العقد.
- الشروط الشكلية والموضوعية لصياغة العقد.
- كيفية الصياغة العقدية باحتراف.
- كيفية تدارك الأخطاء الشائعة في الصياغة.
- عوامل نجاح وفاعلية العقد
- كيفية التخطيط للمشروعات العقدية.
- قواعد الإشراف والمتابعة للعقد
- مراسم وإعلان العقود.
- عقد البيع الدولي.
- شروط التسليم طبقاً لقواعد غرفة التجارة الدولية
- Incoterms
- الأحكام العامة في التعاقد.

أهمية واستراتيجيات ومراحل العقد : ـ

- أهمية العقود
- تعريف العقد المدني والعقد الإداري
- مجالات التعاقد
- تقسيمات العقود
- صور عقود الإدارة
- مراحل العقد الثلاثة
- الشروط القانونية للعقد
- أركان العقد
- عيوب الإرادة التعاقدية
- خصائص صياغة العقد
- الشروط الشكلية والموضوعية لصياغة العقد
- كيفية الصياغة العقدية باحتراف
- كيفية تدارك الأخطاء الشائعة في الصياغة
- عوامل نجاح وفاعلية العقد
- كيفية التخطيط للمشروعات العقدية
- قواعد الإشراف والمتابعة للعقد
- مراسم وإعلان العقود
- عقد البيع الدولي.
- شروط التسليم طبقاً لقواعد غرفة التجارة الدولية
- Incoterms
- الأحكام العامة في التعاقد

أساليب التعاقد القانونية:

- أساليب التعاقد
- المناقصات العامة
- المناقصة المحدودة.
- المناقصة المحلية
- الممارسة العامة.
- الممارسة المحدودة
- الاتفاق المباشر.
- أوامر التكليف
- المسابقة.
- مبادئ المناقصة العامة
- إجراءات المناقصة العامة.
- الطبيعة القانونية للتقدم بالعطاء
- الإجراءات الواجبة للتقدم بالعطاء.
- الكفالة البنكية الابتدائية وشروطها
- الكفالة البنكية النهائية وشروطها.
- أعمال لجان فتح المظاريف وأحكامها
- أعمال لجان البت وأحكامها.
- المشكلات العملية في العطاءات وكيفية حلها.
- حالات إلغاء المناقصة
- الآثار القانونية المترتبة على الإلغاء.
- شروط وقواعد المناقصات المحدودة
- المناقصة المحلية وشروطها.
- أحكام الممارسة بنوعيها
- إجراءات التعاقد المباشر.

- أحكام التعاقد عن طريق أمر التكليف
- أحكام التعاقد عن طريق المسابقة.

الجوانب الاجرائية والمشكلات العملية في التعاقد:

- القيودات السابقة على التعاقد
- الضوابط اللازمة في كراسة الشروط.
- توافر المخصصات المالية
- حكم إيراد تحفظات في العطاءات.
- الاستشارة السابقة
- المفاوضات مع مقدمي العطاءات.
- الموافقات السابقة
- حالات استبعاد العطاء.
- التعاقد مع أعضاء الاتحاد الوطني للتشييد.
- حكم تقصير ميعاد التقدم بالعطاء في المناقصة
- حكم إرساء العطاء بالفاكس.
- حكم العطاء المتضمن قبول خفض نسبة
- مئوية من أقل عطاء.
- تعديل العطاء
- الأحكام المنظمة للتأمين في العقد الإداري.
- الكتابة كشرط في العقد الإداري.
- الآثار المترتبة على توقف الأعمال بسبب عدم
- توافر الاعتماد المالي.
- سلطات الإدارة في مواجهة المتعاقد معها
- حقوق المتعاقد مع الإدارة:

- الحق في الإشراف والتوجيه
- الحصول على المقابل المادي.
- حق تعديل شروط العقد
- حق الحصول على بعض التعويضات.
- حق توقيع الجزاءات على المتعاقد.
- الحق في التوازن المالي للعقد.
- حق إلغاء العقد
- نظرية عمل الأمير.
- نظرية الصعوبات المالية غير المتوقعة.
- نظرية الظروف الطارئة.
- حالات إنهاء العقد مع الإدارة.

الجوانب الإجرائية والمشكلات العملية في العقود

- تعريف المطالبة.
- استراتيجية الدخول في المطالبات.
- طريقة ال .Make whole
- طريقة ال .Bottom Line
- أنواع المطالبات.
- مصادر المطالبات في العقود
- ما يجب أن تتناوله بنود المطالبة.
- عدم سداد الدفعة المقدمة في موعدها.
- زيادة التكلفة.
- عدم سداد قيمة المستخلصات في مواعيدها.
- خطوات تحليل المطالبة.

- خسائر نتيجة زيادة الأسعار.
- المستندات الواجب وجودها في ملف العملي
- خسائر نتيجة القوة القاهرة.
- توثيق وتسوية المطالبات.
- شكاوى مقاولي الباطن.
- المستندات سند المطالبة
- تغيير مصاريف التمويل.
- متى يمكن المطالبة
- اختيار الاستشاري.
- مراجعة المطالبة. – العقد.
- تأخير الدفعات من قبل المالك وهم سبب للمطالبة
- مواد الإنشاء.
- المخاطر التي تحيق بالمالك في أي تعاقد – تنفيذ العقد.
- مطالبات المالك من المقاول وأسبابها.
- عدم وجود سجلات كافية.
- مطالبات المقاول من المالك وأسبابها
- صدور قوانين جديدة.
- المطالبات مع مقاولي الباطن
- تقلبات الأسعار
- مشاكل العمالة
- القوة القاهرة
- التقلبات الجوية الشديدة.
- الكوارث
- النزاعات والحروب

الأوامر التغييرية

- أنواعها
- شروط أمر التغيير في حدود مضمون العقد Within
- scope of work
- شروط أمر التغيير خارج مضمون العقد Beyond
- scope of work
- توقيت وقيمة أوامر التغيير.
- كيفية تفادي المطالبات
- ما يجب على المقاول أداؤه.
- تقسيمات المطالبات.

تحديد مخاطر القوى القاهرة وتفاديها

- تحليل المخاطر وتوزيعها
- أنواع المخاطر
- ابعاد المخاطر
- المشاكل والتأثيرات
- التنازل عن المخاطر
- تحديد مدى الخطر
- صنع القرار
- إدارة المخاطر
- أساليب تخيف المخاطر

أساليب حسم المنازعات الناشئة عن العقود

- طرق تسوية النزاع الناشئ عن المطالبة

- التسوية الودية.
- التسوية عن طريق التحكيم.
- التسوية عن طريق القضاء.
- قواعد التوفيق Conciliation
- أسس التسوية الودية.
- إجراءات التسوية الودية
- خصائص قواعد التوفيق.
- نظام التحكيم في العقود.
- تعريف التحكيم التجاري الدولي.
- أهميته كنظام خاص لحل المنازعات.
- التحكيم له دور متزايد في حسم المنازعات
- الاعتبارات الست التي تجعل التحكيم الأسلوب الأمثل في المنازعات.
- المبادئ الخمسة للتحكيم.
- الأطراف المشتركة في عملية التحكيم.
- الشروط الواجب توافرها في المحكم
- طبيعة الاتفاق على التحكيم.
- الطبيعة القانونية للتحكيم.
- آثار اللجوء إلى التحكيم.
- الشروط القانونية للمحكمين.
- متى تبدأ سلطة المحكمة ومتى تنتهي؟
- مراحل العملية التحكيمية.
- إجراءات الخصومة في التحكيم.
- أدلة الإثبات في التحكيم.
- الأساس القانوني للمحكمة في قضايا التحكيم.

- دور المحامون في أعمال التحكيم.
- أعمال الخبراء والفنيين في التحكيم؟
- إجراءات الجلسات.
- إصدار قرار المحكمين وشروط صحته.
- الطعن في القرارات التحكيمية.
- حالات رفع دعوى بطلان قرار المحكمين
- الإجراءات الواجب اتباعها من قبل الصادر لصالحه الحكم.
- انتهاء سلطة المحكم.
- كيفية تنفيذ القرار التحكيمي.
- كيفية صياغة مشارطة التحكيم
- شروط وضع الصيغة التنفيذية على حكم التحكيم.
- الحالات التي يجوز فيها رفض تنفيذ حكم التحكيم.
- التحكيم في عقود مقاولي الباطن.

الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير تعتمد على أحدث الأساليب العلمية والمهنية في مجالات التدريب وتنمية الموارد البشرية، بهدف رفع كفاءة الأفراد والمؤسسات. يتم تنفيذ البرامج التدريبية وفق منهجية متكاملة تشمل:

- المحاضرات النظرية المدعومة بعروض تقديمية (PowerPoint) ومقاطع مرئية (فيديوهات وأفلام قصيرة).
- التقييم العلمي للمتدربين قبل وبعد البرنامج لقياس مدى التطور والتحصيل العلمي.
- جلسات العصف الذهني وتطبيقات عملية للأدوار من خلال تمثيل المواقف العملية.
- دراسة حالات عملية مصممة خصيصًا لتلائم المادة العلمية وطبيعة عمل المشاركين.
- اختبارات تقييمية تُجرى في نهاية الدورة لتحديد مدى تحقيق الأهداف التدريبية.

يحصل كل مشارك على المادة العلمية والعملية للبرنامج مطبوعة ومحفوظة على CD أو فلاش ميموري، مع تقديم تقارير مفصلة تشمل الحضور والنتائج النهائية مع التقييم العام للبرنامج.

يتم إعداد المادة العلمية للبرامج التدريبية بطريقة احترافية على يد نخبة من الخبراء والمتخصصين في مختلف المجالات والتخصصات. في ختام البرنامج، يحصل المشاركون على شهادة حضور مهنية موقعة ومعتمدة من الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير.

أوقات البرنامج:

- من الساعة 9:00 صباحًا حتى 2:00 ظهرًا في المدن العربية.
- من الساعة 10:00 صباحًا حتى 3:00 ظهرًا في المدن الأوروبية والآسيوية.

البرامج التدريبية تتضمن :

- استراحة قهوة يوميا خلال المحاضرات لضمان راحة المشاركين.

Mobile : 0046700414959 | Mobile : 0046700414959 | phone : 0046114759991
Email : info@scandinavianacademy.net | Web site : https://scandinavianacademy.net
location : Sweden - Norrköping - Timmermansgatan100 | P.O.BOX : 60359