



الأاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: التفاوض على العقود والمناقصات والحد من التعرض للمخاطر المالية والقانونية

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
CTC-1099	هامبورج (ألمانيا)	قاعة فندقية	2026-11-02	2026-11-06	€ 5450	العربية - 25

مقدمة الدورة التدريبية

إنه لمن الثابت أن قيام الدوائر الحكومية والمؤسسات والشركات والهيئات على اختلاف أنواعها عند قيامها بتنفيذ أي من المشروعات أو إحدى العمليات سواء الشرائية أو المتعلقة بأعمال المقاولات أو مقاولات النقل أو تلقي الخدمات أو الأعمال الفنية أو الدراسات الاستشارية تلجأ إلى أحد أساليب التعاقد المعروفة قانوناً طبقاً كما أن طرح العملية أو المشروع ينتهي بإبرام علاقة تعاقدية تمر بمراحل ثلاث بدءاً من المفاوضات مروراً بمرحلة الصياغة العقدية وانتهاء بمرحلة تنفيذ العقد. وإنه لمن المؤكد أن تلك المراحل يكتنفها الكثير من الجوانب الإجرائية والمشكلات العملية، فضلاً عن النواحي القانونية المتعلقة بالتقدم بالعطاءات وكيفية سد الثغرات التي تعترضها في مرحلة التقدم بالعطاء ثم فتح المظاريف ختاماً بمرحلة الترسية على العطاء الأنسب والأقل سعراً.

أهداف الدورة التدريبية

- دراسة التفاوض وإجراءاته واستراتيجياته وتكتيكاته المختلفة.
- دراسة العقد في مراحله الثلاث بدءاً بالتفاوض التعاقدية ثم الصياغة العقدية ثم التنفيذ.
- الدراسة المتأنية والمستفيضة لأسلوب المناقصة العامة ومراحلها وإجراءاتها وإغائها 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.



- أساليب حسم المنازعات رضاء وقضاء للحد من المخاطر المالية والقانونية.
- 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 وإجراءات 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.
- 36 تكتيك 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.

أساليب التعاقد القانونية :

- أساليب التعاقد:
- المناقصات العامة
- المناقصة المحدودة.
- المناقصة لمحلية
- 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 بنوعها
- 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.

أساليب حسم المنازعات العقدية

- طرق تسوية النزاع
- 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 للمحكمن



- 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.



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 خصيصاً 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 صباحاً حتى 2:00 ظهراً في المدن العربية.
- من الساعة 10:00 صباحاً حتى 3:00 ظهراً في المدن الأوروبية والآسيوية.

البرامج التدريبية تتضمن :

- استراحة قهوة يوميا خلال المحاضرات لضمان راحة المشاركين.



شركاؤنا في النجاح





الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianacademy.net

Ståthögavägen 38, 602 23 Norrköping - Sweden