



# ainfct

المؤسسة العربية للاستشارات والتدريب وتطوير الأداء  
AINFCT | info@ainfct.com | www.ainfct.com

## الإدارة والتفاوض مع الاستشاريين والمتعاقدين

### فكرة الدورة

تُعد إدارة العلاقة مع الاستشاريين والمتعاقدين من المحاور المؤثرة في نجاح المشاريع، خاصة عند تعدد الأطراف وتداخل الجوانب الفنية والتعاقدية والمالية. ويتطلب ذلك قدرة عملية على فهم نطاقات العمل، وتقييم الأداء، وإدارة التوقعات، والتفاوض على المتطلبات والتغييرات والمطالبات بطريقة مهنية متوازنة.

يركز هذا البرنامج المقدم من AINFCT على تطوير مهارات المشاركين في إدارة الاستشاريين والمتعاقدين عبر مراحل المشروع، من التخطيط للعلاقة التعاقدية وحتى المتابعة والتقييم والإغلاق. كما يتناول أساليب التفاوض العملي، وتحليل المصالح، وإدارة الخلافات، وتوثيق القرارات، والربط بين شروط العقد ومتطلبات التنفيذ.

يوفر البرنامج قيمة تطبيقية للفرق التي تسعى إلى تحسين جودة التعامل مع الأطراف الخارجية، وتقليل النزاعات، ورفع فعالية القرارات التعاقدية في المشاريع.

### أهداف الدورة

فيما يلي الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج التدريبي:

- شرح أدوار الاستشاريين والمتعاقدين في المشاريع.
- تطبيق أساليب إدارة العلاقات التعاقدية.
- تحليل مواقف التفاوض الفنية والتجارية.
- إدارة الخلافات والمطالبات بطريقة مهنية.
- تقييم أداء الاستشاريين والمتعاقدين بموضوعية.
- توثيق القرارات التعاقدية أثناء التنفيذ.

## منهجية الدورة

- شرح تطبيقي مدعوم بأمثلة من بيئات المشاريع.
- تمارين تفاوض ومحاكاة لاجتماعات تعاقدية.
- تحليل حالات عملية لمطالبات وخلافات تعاقدية.
- مناقشات موجهة حول إدارة الأطراف الخارجية.
- تطبيقات جماعية على تقييم الأداء والتوثيق.

## أثر الدورة على المنظمة

- يمكن تعزيز فعالية إدارة الاستشاريين والمتعاقدين من خلال:
- تحسين جودة تنفيذ العقود والمخرجات.
  - تقليل النزاعات والتأخيرات في المشاريع.
  - رفع كفاءة المتابعة التعاقدية والفنية.
  - دعم قرارات التفاوض وإدارة المطالبات.

## أثر الدورة على المتدربين

يساعد البرنامج المشاركين على:

- فهم أدوار الأطراف الخارجية في المشاريع.
- التفاوض بثقة في المواقف التعاقدية.
- متابعة أداء المتعاقدين وفق مؤشرات واضحة.
- التعامل مع الخلافات بأسلوب منظم.

## الشهادات

شهادة معتمدة من AINFCT

## الفئة المستهدفة

يناسب هذا البرنامج المهنيين العاملين في إدارة المشاريع والعقود والعمليات ممن يتعاملون مع الاستشاريين والمتعاقدين. كما يفيد المشاركين الذين يحتاجون إلى تطوير قدراتهم في التفاوض والمتابعة وإدارة الخلافات أثناء تنفيذ المشاريع.

- مديرو ومنسقو المشاريع.
- مسؤولو العقود والمشتريات.
- المهندسون والمشرفون الفنيون.
- مسؤولو المتابعة وضبط الأداء.
- أعضاء فرق إدارة المطالبات والتغييرات.

### اليوم الأول: الإطار العام لإدارة الاستشاريين والمتعاقدين

- طبيعة العلاقة بين المالك والاستشاري والمتعاقد.
- أدوار ومسؤوليات الأطراف خلال دورة المشروع.
- الربط بين نطاق العمل والشروط التعاقدية.
- عوامل نجاح إدارة الأطراف الخارجية.
- مخاطر ضعف التنسيق والمتابعة التعاقدية.
- مبادئ الحوكمة والشفافية في العلاقات التعاقدية.

### اليوم الثاني: التخطيط للعلاقات التعاقدية وإدارة نطاق العمل

- تحديد متطلبات التعاقد ومخرجات الخدمة أو التنفيذ.
- صياغة نطاقات العمل بطريقة قابلة للقياس.
- معايير اختيار الاستشاريين والمتعاقدين.
- آليات إدارة التوقعات بين أطراف المشروع.
- إدارة التغييرات المرتبطة بالنطاق والمدة والتكلفة.
- توثيق المراسلات والقرارات التعاقدية.

### اليوم الثالث: مهارات التفاوض مع الاستشاريين والمتعاقدين

- مراحل الإعداد لجلسات التفاوض.
- تحليل المصالح والمواقف ونقاط القوة.
- استراتيجيات التفاوض التكاملية والتوزيعية.
- التعامل مع الاعتراضات والمواقف المتصلبة.
- إدارة التفاوض حول الأسعار والجداول والتغييرات.
- توثيق نتائج التفاوض وتحويلها إلى التزامات.

## اليوم الرابع: إدارة الأداء والمطالبات والخلافات

- مؤشرات قياس أداء الاستشاريين والمتعاقدين.
- متابعة الالتزام بالجودة والوقت والتكلفة.
- أنواع المطالبات وأسباب نشوئها في المشاريع.
- تحليل المطالبات من منظور تعاقدى وفنى.
- أساليب تسوية الخلافات قبل التصعيد.
- دور الأدلة والوثائق في دعم القرارات.

## اليوم الخامس: التطبيق العملي وإدارة العلاقة حتى الإغلاق

- حالات عملية على مواقف تفاوضية شائعة.
- محاكاة اجتماع تفاوض مع متعاقد أو استشاري.
- إعداد خطة متابعة لأداء الأطراف الخارجية.
- مراجعة متطلبات الإغلاق التعاقدى والفنى.
- استخلاص الدروس المستفادة من العلاقة التعاقدية.
- بناء إطار عملي لتحسين التفاوض في المشاريع.

## course\_daily\_schedule

يتمد البرنامج على خمسة أيام تدريبية، بواقع أربع ساعات تدريبية يومياً. يبدأ كل يوم بعرض المفاهيم الرئيسية، ثم ينتقل إلى تطبيقات عملية وتمارين جماعية مرتبطة بإدارة الاستشاريين والمتعاقدين. وتتضمن الجلسات مراجعة مواقف تفاوضية، وتحليل حالات تعاقدية، ومناقشة ختامية تساعد المشاركين على ربط المحتوى ببيئة المشاريع.

## course\_assessment

يتم تقييم استفادة المشاركين من خلال التفاعل في المناقشات، وتنفيذ تمارين التفاوض، وتحليل الحالات العملية، وإعداد تطبيقات مرتبطة بإدارة الأداء والمطالبات. وفي نهاية البرنامج، يحصل المشاركون على شهادة حضور أو إتمام من AINFCT

وفق متطلبات المشاركة المعتمدة.

## course\_key\_competencies

- إدارة العلاقات التعاقدية.
- التفاوض الفني والتجاري.
- إدارة أداء المتعاقدين.
- تحليل المطالبات والخلافات.
- توثيق القرارات التعاقدية.
- حوكمة الأطراف الخارجية.

### مكتب القاهرة الرئيسي

القاهرة، جمهورية مصر العربية  
7 شارع وهران، الطيران، مدينة نصر  
201152466358+  
info@ainfct.com  
ainfct.com  
رقم التسجيل الضريبي: 472920235

### مكتب مدريد الفرعي

مدريد، إسبانيا  
شارع الصحة 3، وسط المدينة، 28013 مدريد  
training@ainfct.com  
ainfct.com