



ainfct

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

مهارات التفاوض الفعال مع الاستشاريين والمقاولين

فكرة الدورة

تمثل مهارات التفاوض مع الاستشاريين والمقاولين عنصراً حاسماً في نجاح المشاريع، خاصة عندما تتداخل الجوانب الفنية والتعاقدية والمالية ضمن بيئات عمل متغيرة. ويحتاج القائمون على إدارة المشاريع والعقود إلى منهجية واضحة تساعد على الاستعداد للتفاوض، وفهم مصالح الأطراف، وتحليل البدائل، وإدارة الخلافات دون الإضرار بالعلاقات المهنية أو أهداف المشروع.

يركز هذا البرنامج من AINFCT على بناء قدرات المشاركين في التفاوض الفعال عبر دورة تفاوض متكاملة تشمل التحضير، وتحليل أصحاب المصلحة، وتحديد نطاق التفاوض، واستخدام الأسئلة، وإدارة الاعتراضات، وصياغة الاتفاقات. كما يتناول البرنامج مواقف شائعة في التعامل مع الاستشاريين والمقاولين، مثل أوامر التغيير، التأخيرات، المطالبات، اختلاف تفسير الشروط، وضبط جودة التسليمات.

يوفر البرنامج مزيجاً عملياً من المفاهيم والنماذج والتمارين، بما يساعد المشاركين على تحسين جودة المفاوضات، وتقليل التصعيد غير الضروري، وتحقيق نتائج متوازنة تدعم مصالح المؤسسة واستمرارية تنفيذ المشروع.

أهداف الدورة

فيما يلي الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج التدريبي:

- تحليل مواقف التفاوض مع الاستشاريين والمقاولين.
- إعداد خطة تفاوض واضحة قبل الاجتماعات.
- استخدام أساليب تفاوضية مهنية ومتوازنة.
- إدارة الاعتراضات والمطالبات التعاقدية بفعالية.
- صياغة اتفاقات واضحة قابلة للمتابعة.
- تقليل التصعيد وتحسين العلاقات التعاقدية.

منهجية الدورة

- شرح تفاعلي للمفاهيم التفاوضية والتعاقدية.
- تمارين تطبيقية على مواقف مشاريع واقعية.
- محاكاة تفاوضية بين فرق متعددة الأدوار.
- تحليل حالات مرتبطة بالمطالبات والتغييرات.
- تغذية راجعة لتحسين أسلوب التفاوض.

أثر الدورة على المنظمة

يمكن تعزيز كفاءة إدارة العقود والمشاريع من خلال:

- خفض النزاعات الناتجة عن سوء التفاوض.
- تحسين جودة الاتفاقات مع الأطراف الخارجية.
- دعم استمرارية التنفيذ وتقليل التعطيل.

- تعزيز الحوكمة في القرارات التعاقدية.

أثر الدورة على المتدربين

يساعد البرنامج المشاركين على تطوير أدائهم التفاوضي من خلال:

- اكتساب منهجية عملية للتحضير للتفاوض.
- تحسين مهارات التواصل والإقناع المهني.
- قراءة مصالح الأطراف ومصادر الضغط.
- إدارة المواقف الصعبة بثقة واتزان.

الشهادات

شهادة معتمدة من AINFCT

الفئة المستهدفة

يناسب هذا البرنامج العاملين الذين يتعاملون مع الاستشاريين والمقاولين ضمن مراحل التخطيط والتنفيذ والمتابعة. كما يفيد المشاركين في الاجتماعات التعاقدية والفنية التي تتطلب تفاوضاً مهنيًا قائمًا على المعلومات والنتائج.

- مديرو المشاريع ومساعدوهم.
- مهندسو المشاريع ومشرفو التنفيذ.
- مسؤولو العقود والمشتريات.
- أعضاء مكاتب إدارة المشاريع PMO.
- المشاركون في لجان التفاوض والمطالبات.

اليوم الأول: أسس التفاوض في بيئة المشاريع والعقود

- مفهوم التفاوض وأهميته في إدارة المشاريع.
- خصائص التفاوض مع الاستشاريين والمقاولين.
- الفرق بين التفاوض والمساومة والتصعيد.
- أنماط التفاوض ومتى يستخدم كل نمط.
- مصالح الأطراف ومصادر القوة والقيود.
- تمرين: تحليل موقف تفاوضي قائم على مشروع.

اليوم الثاني: التحضير للتفاوض وتحليل الأطراف

- تحديد أهداف التفاوض وحدود القبول.
- تحليل البدائل وأفضل بديل تفاوضي BATNA.
- جمع المعلومات الفنية والتعاقدية الداعمة.
- تحليل الاستشاري والمقاول وأصحاب التأثير.
- إعداد أجندة التفاوض وتوزيع الأدوار.
- تمرين: بناء خطة تفاوض لاجتماع تعاقدي.

اليوم الثالث: مهارات الحوار والإقناع وإدارة الاعتراضات

- استخدام الأسئلة لاكتشاف المصالح الحقيقية.
- الاستماع الفعال وإعادة صياغة المواقف.
- بناء الحجج الفنية والمالية بشكل مقنع.
- التعامل مع الاعتراضات والمواقف الدفاعية.
- إدارة الانفعالات والمحافظة على المهنية.
- تمرين: محاكاة جلسة تفاوض مع مقاول.

اليوم الرابع: التفاوض حول التغييرات والمطالبات والخلافات

- التفاوض حول أوامر التغيير ونطاق العمل.
- مناقشة التأخيرات والتمديدات والتكاليف الإضافية.
- تحليل المطالبات وتحديد نقاط القوة والضعف.
- إدارة الخلافات قبل الوصول إلى التصعيد.
- توثيق المواقف والاتفاقات أثناء التفاوض.
- تمرين: معالجة مطالبة تعاقدية متنازع عليها.

اليوم الخامس: إغلاق التفاوض ومتابعة الاتفاقات

- صياغة نتائج التفاوض بلغة واضحة.
- تحديد الالتزامات والمسؤوليات ومواعيد التنفيذ.
- مراجعة محاضر الاجتماعات ومسارات الاعتماد.
- متابعة الاتفاقات ومؤشرات الالتزام.
- استخلاص الدروس وتحسين ممارسات التفاوض.
- تمرين ختامي: تفاوض متكامل وتقييم الأداء.

course_daily_schedule

ينفذ البرنامج على مدار خمسة أيام تدريبية، بواقع أربع ساعات يومياً. يتضمن كل يوم شرحاً مركزاً للمفاهيم، ومناقشة تطبيقية، وتمارين عملية أو محاكاة تفاوضية مرتبطة ببيئة المشاريع. يتم تخصيص جزء من كل يوم لمراجعة الدروس المستفادة وربطها بمخرجات قابلة للاستخدام في اجتماعات التفاوض والمتابعة.

course_assessment

يتم تقييم المشاركين من خلال التفاعل في النقاشات، وأداء التمارين التطبيقية، والمشاركة في المحاكاة التفاوضية، وتحليل الحالات المرتبطة بالتغييرات والمطالبات. كما يمكن تنفيذ تمرين ختامي لقياس قدرة المشاركين على التحضير للتفاوض

وإدارته وتوثيق نتائجه. يحصل المشاركون في نهاية البرنامج على شهادة حضور أو إتمام من AINFCT وفق متطلبات المشاركة المعتمدة.

course_key_competencies

- التحضير للتفاوض التعاقدية.
- تحليل أصحاب المصلحة والمصالح.
- إدارة الاعتراضات والمواقف الصعبة.
- التفاوض حول التغييرات والمطالبات.
- صياغة الاتفاقات ومتابعتها.
- التواصل المهني والإقناع.

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