



ainfct

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

مطالبات الفيديو: إدارة المطالبات وتسوية المنازعات

فكرة الدورة

تتطلب بيئات المشاريع الحديثة قدرة عالية على إدارة المطالبات التعاقدية بطريقة منظمة، خصوصاً في العقود المستندة إلى نماذج الفيديو التي تستخدم على نطاق واسع في المشاريع الإنشائية والهندسية. وتزداد أهمية هذا المجال عندما ترتبط المطالبة بتغييرات في النطاق، أو تأخيرات زمنية، أو تكاليف إضافية، أو اختلاف في تفسير الالتزامات التعاقدية.

يركز هذا البرنامج التدريبي من AINFCT على تمكين المشاركين من فهم الأسس العملية لمطالبات الفيديو، بدءاً من التعرف على مسببات المطالبة، ومروراً بإعداد الإخطارات والسجلات الداعمة، وانتهاءً بإدارة مسارات التسوية وتسوية المنازعات. كما يوضح البرنامج العلاقة بين الشروط التعاقدية، وإدارة الوقت، والتوثيق، وأدوار الأطراف المختلفة في معالجة المطالبات.

يقدم البرنامج قيمة تطبيقية واضحة للمشاركين من خلال ربط المفاهيم التعاقدية بمواقف عملية تساعد على تحسين جودة القرارات وتقليل التصعيد غير الضروري. ويوازن المحتوى بين الفهم الإداري للعقود والمهارات المهنية المطلوبة للتعامل مع المطالبات بموضوعية وانضباط.

أهداف الدورة

فيما يلي الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج التدريبي:

- تفسير مفاهيم مطالبات الفيدك الأساسية.
- تحليل أسباب المطالبات التعاقدية الشائعة.
- إعداد الإخطارات والسجلات الداعمة للمطالبة.
- تقييم المطالبات الزمنية والمالية بموضوعية.
- إدارة التفاوض والتسوية ضمن الإطار التعاقدية.
- تطبيق مبادئ تسوية المنازعات بفاعلية.

منهجية الدورة

- شرح تفاعلي للمفاهيم الأساسية المرتبطة بمطالبات الفيدك.
- تحليل حالات عملية لمطالبات زمنية ومالية شائعة.
- تمارين تطبيقية على إعداد الإخطارات وملفات المطالبة.
- مناقشات جماعية حول التفاوض وتسوية المنازعات.
- تغذية راجعة مهنية لتحسين أسلوب التحليل والعرض.

أثر الدورة على المنظمة

يمكن تحسين إدارة المطالبات التعاقدية داخل المؤسسة من خلال:

- تقليل النزاعات الناتجة عن ضعف التوثيق.
- رفع جودة قرارات إدارة العقود.
- تعزيز الامتثال للشروط التعاقدية.
- تحسين التنسيق بين فرق المشاريع والعقود.

أثر الدورة على المتدربين

يساعد البرنامج المشاركين على تطوير قدراتهم في:

- فهم آليات المطالبات وفق الفيديو.
- صياغة إخطارات تعاقدية واضحة.
- تحليل الأدلة والسجلات التعاقدية.
- إدارة الحوار المهني أثناء النزاعات.

الشهادات

شهادة معتمدة من AINFCT

الفئة المستهدفة

يناسب هذا البرنامج العاملين في إدارة العقود والمشاريع ممن يتعاملون مع المطالبات أو النزاعات التعاقدية. كما يفيد المهنيين الراغبين في تعزيز فهمهم العملي لعقود الفيديو.

- مديرو العقود والمشتريات.
- مديرو المشاريع ومهندسو المشاريع.
- مسؤولو المطالبات والتغييرات التعاقدية.
- المستشارون القانونيون والإداريون للعقود.
- العاملون في فرق المتابعة والرقابة التعاقدية.

اليوم الأول: مدخل إلى الفيدك ومفهوم المطالبات

- طبيعة عقود الفيدك وأدوار الأطراف.
- مفهوم المطالبة والتمييز عن النزاع.
- أسباب المطالبات في المشاريع التعاقدية.
- أهمية الإخطار ضمن المدد التعاقدية.
- المبادئ الإدارية المنظمة لمعالجة المطالبات.

اليوم الثاني: تحديد المطالبات وبناء ملف المطالبة

- تحليل الحدث المنشئ للمطالبة.
- ربط المطالبة بشرط تعاقدي واضح.
- جمع السجلات والمراسلات والأدلة.
- توثيق الأثر الزمني والمالي للمطالبة.
- تجنب الأخطاء الشائعة في عرض المطالبة.

اليوم الثالث: مطالبات الوقت والتكلفة والتغييرات

- مطالبات تمديد الوقت وأسبابها.
- تحليل التأخير والمسار الحرج بصورة عملية.
- مطالبات التكاليف الإضافية والتعويضات.
- إدارة أوامر التغيير وتعديل النطاق.
- تقييم المطالبات بناءً على الوقائع والسجلات.

اليوم الرابع: إدارة المطالبات والتفاوض

- دور المهندس أو ممثل صاحب العمل.
- مراجعة المطالبة والرد عليها مهنيًا.
- إدارة الاجتماعات والمراسلات التعاقدية.

- استخدام التفاوض لتقليل التصعيد.
- حفظ الحقوق دون الإضرار بالعلاقة التعاقدية.

اليوم الخامس: تسوية المنازعات وإغلاق المطالبات

- مراحل تطور المطالبة إلى نزاع.
- آليات التسوية الودية للمنازعات.
- دور مجالس فض المنازعات في الفيدك.
- التحكيم والخيارات النظامية ذات الصلة.
- دروس مستفادة لإدارة مطالبات مستقبلية.

course_daily_schedule

ينفذ البرنامج على مدى 5 أيام تدريبية، بواقع 4 ساعات يومياً. يتضمن اليوم التدريبي عرضاً للمفاهيم الرئيسية، ومناقشة تطبيقية، وتمارين قصيرة مرتبطة بموضوع اليوم، مع تخصيص وقت للأسئلة وتحليل المواقف العملية ذات الصلة بالمطالبات وتسوية المنازعات.

course_assessment

يعتمد تقييم المشاركين على التفاعل أثناء الجلسات، والمشاركة في التمارين التطبيقية، وتحليل الحالات العملية المرتبطة بإدارة المطالبات وتسوية المنازعات. يحصل المشاركون في نهاية البرنامج على شهادة حضور أو إتمام صادرة عن AINFCT وفق متطلبات المشاركة المعتمدة.

course_key_competencies

- تحليل المطالبات التعاقدية.
- إدارة التوثيق والسجلات.
- تقييم الأثر الزمني والمالي.
- التفاوض التعاقدية المهني.
- تسوية المنازعات التعاقدية.
- الاتصال التعاقدية الفعال.

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