



# ainfct

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

## مهارات التفاوض لمدراء العقود والمشاريع

### فكرة الدورة

أصبحت مهارات التفاوض عنصراً حاسماً في إدارة العقود والمشاريع، خاصة مع تعقد العلاقات التجارية، وتزايد الاعتماد على الموردين والشركاء، وارتباط نتائج المشاريع بجودة الاتفاقات المبرمة. ويحتاج مديرو العقود والمشاريع إلى الجمع بين الفهم التعاقدية، والتحليل التجاري، وإدارة المصالح، وبناء التوافق، بما يضمن حماية حقوق المؤسسة وتحقيق أهدافها التشغيلية والمالية.

يركز هذا البرنامج من AINFCT على تطوير مهارات التفاوض في مراحل ما قبل التعاقد وأثناء تنفيذ العقد وعند معالجة النزاعات أو التغييرات. ويتناول البرنامج إعداد استراتيجية التفاوض، تحليل مواقف الأطراف، إدارة الاجتماعات التفاوضية، التعامل مع الاعتراضات، صياغة التنازلات، وتوثيق نتائج التفاوض بصورة مهنية. كما يربط البرنامج بين المهارات السلوكية والجوانب الإدارية للعقود والمشاريع، بما يمنح المشاركين أدوات عملية قابلة للتطبيق في بيئات عمل متنوعة. ويقدم البرنامج قيمة مهنية واضحة عبر تحويل التفاوض من رد فعل ظرفي إلى ممارسة منظمة تدعم القرارات.

### أهداف الدورة

فيما يلي الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج التدريبي:

- تحليل مواقف الأطراف قبل جلسات التفاوض.
- إعداد استراتيجية تفاوضية مرتبطة بأهداف العقد.
- إدارة الحوار التفاوضي بثقة وموضوعية.
- تطوير بدائل فعالة عند تعثر الاتفاق.
- توثيق نتائج التفاوض بصياغة مهنية.
- تقليل مخاطر الخلافات أثناء تنفيذ العقود.

## منهجية الدورة

- شرح تفاعلي يربط المفاهيم بسياقات العقود والمشاريع.
- تمارين تحليلية لإعداد ملفات التفاوض وتقييم البدائل.
- محاكاة جلسات تفاوضية فردية وجماعية.
- دراسة حالات عملية عن خلافات وشروط تعاقدية.
- نقاشات موجهة لاستخلاص الدروس وتحسين الأداء.

## أثر الدورة على المنظمة

يمكن تعزيز جودة النتائج التعاقدية من خلال:

- تحسين شروط التعاقد مع الموردين والشركاء.
- خفض النزاعات الناتجة عن تفاوض غير منظم.
- دعم قرارات المشاريع بمدخلات تعاقدية دقيقة.
- تعزيز حماية المصالح التجارية للمؤسسة.

## أثر الدورة على المتدربين

يساعد البرنامج المشاركين على:

- بناء الثقة أثناء المفاوضات التعاقدية.
- فهم دوافع الأطراف وأولوياتهم.
- إدارة الاعتراضات دون تصعيد غير لازم.
- صياغة مخرجات تفاوضية واضحة وقابلة للتنفيذ.

## الشهادات

شهادة معتمدة من AINFCT

## الفئة المستهدفة

يناسب هذا البرنامج المهنيين الذين يتعاملون مع العقود والمشاريع ويرغبون في تحسين قدرتهم على التفاوض، إدارة المصالح، والوصول إلى نتائج قابلة للتنفيذ.

- مديرو العقود ومسؤولو إدارتها.
- مديرو المشاريع وأعضاء فرق المشاريع.
- مسؤولو المشتريات والتوريد والعلاقات مع الموردين.
- المشرفون الإداريون المعنيون بالاتفاقيات التجارية.
- الموظفون المرشحون لأدوار تفاوضية أو تعاقدية.

### اليوم الأول: مدخل إلى التفاوض في العقود والمشاريع

- طبيعة التفاوض في بيئات العقود التجارية والمشاريع.
- العلاقة بين التفاوض، إدارة المخاطر، وتحقيق القيمة.
- أدوار مدير العقد ومدير المشروع داخل العملية التفاوضية.
- أنماط التفاوض الشائعة ومتى يستخدم كل نمط.
- أخطاء تفاوضية متكررة في إدارة العقود والمشاريع.

### اليوم الثاني: الإعداد والتحليل قبل جلسة التفاوض

- تحديد أهداف التفاوض وحدود الصلاحيات والتنازلات المقبولة.
- تحليل مصالح الأطراف وتوقع نقاط القوة والضغط.
- استخدام مفهوم أفضل بديل للاتفاق التفاوضي (BATNA).
- إعداد جدول أعمال تفاوضي واضح ومحدد الأولويات.
- بناء ملف تفاوضي يتضمن البيانات، المخاطر، والبدائل.

### اليوم الثالث: إدارة جلسات التفاوض والتواصل المؤثر

- افتتاح الجلسة وبناء مناخ مهني قائم على الثقة.
- طرح الأسئلة الفعالة واستخدام الاستماع النشط.
- التعامل مع الاعتراضات، المطالب العالية، والمواقف المتشددة.
- إدارة لغة الجسد ونبرة الصوت في المواقف الحساسة.
- الحفاظ على التركيز عند تعدد الأطراف والاهتمامات.

### اليوم الرابع: التفاوض حول الشروط التجارية والتعاقدية

- التفاوض حول السعر، المدة، نطاق العمل، ومستويات الخدمة.
- إدارة التغييرات والمطالبات والتمديدات أثناء تنفيذ العقد.
- الموازنة بين المرونة التجارية والالتزامات التعاقدية.

- صياغة التنازلات وربطها بمقابل واضح وقابل للقياس.
- تجنب الغموض في العبارات المتفق عليها أثناء الجلسات.

### اليوم الخامس: إغلاق التفاوض وتوثيق النتائج

- الوصول إلى اتفاقات عملية قابلة للتنفيذ والمتابعة.
- توثيق محاضر الاجتماعات والالتزامات والنقاط المعلقة.
- مراجعة البنود النهائية قبل الاعتماد أو التصعيد.
- إدارة ما بعد التفاوض ومتابعة الالتزامات المتفق عليها.
- تطبيقات عملية على سيناريوهات تفاوضية في العقود والمشاريع.

## course\_daily\_schedule

يمتد البرنامج على خمسة أيام تدريبية، بواقع أربع ساعات يوميًا. يبدأ كل يوم بعرض مفاهيمي مركز، يليه نقاش تطبيقي وتمارين عملية مرتبطة بمحور اليوم. وتخصص فترات داخلية قصيرة لمراجعة النقاط الأساسية، مع تنفيذ تطبيقات جماعية أو فردية تساعد المشاركين على تحويل المهارات إلى ممارسات قابلة للاستخدام في بيئات العمل.

## course\_assessment

يعتمد تقييم المشاركين على التفاعل أثناء الجلسات، والمشاركة في التمارين التطبيقية، وتحليل السيناريوهات التفاوضية، وجودة المخرجات العملية المقدمة خلال البرنامج. يحصل المشاركون الذين يستوفون متطلبات الحضور والمشاركة على شهادة حضور أو إتمام من AINFCT.

## course\_key\_competencies

- تحليل المواقف التفاوضية.
- الإعداد الاستراتيجي للتفاوض.
- التواصل المهني المؤثر.
- إدارة الاعتراضات والخلافات.
- صياغة التنازلات المشروطة.
- توثيق مخرجات التفاوض.

### 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