إدارة المشاريع و العقود · CL70

التفاوض الاستراتيجي مع المقاولين والاستشاريين

المنامة (البحرين) · 13 - 17 ديسمبر 2026

التاريخ	المدينة	المدة
13 - 17 ديسمبر 2026	**المنامة (البحرين)**	**أسبوع واحد**
الرسوم	**الرمز**	**اللغة**
£3,650 GBP	**CL70**	**العربية**

المقدمة

تتميز العقود الهندسية بطابع خاص بالنظر إلى الطبيعة الخاصة للعلاقات بين المستثمرين والمالكين والمقاولين والاستشاريين. وهذا يجعل عملية التفاوض بين هذه الأطراف ذات أهمية خاصة، كل الأطراف في عملية التفاوض تعتمد عليه. تستعرض هذه الدورة التدريبية الطبيعة الخاصة لعملية التفاوض وأنواع العقود الهندسية التي تم التفاوض بشأنها،و ايضا أنواع مختلفة من الاستشاريين والمقاولين.

تمنحك هذه الدورة التدريبية إكتساب الآتي:

- نجاحك في اكتساب المعارف والمهارات والسلوكيات الخاصة بهذا البرنامج يساعدك بشكل كبير في التوصل لاتفاقيات عادلة تضمن استمرارية العلاقة بين كافة أطراف التفاوض
- يهتم البرنامج باكساب المشاركين معارف تخصصية هامة جدا ومهارات مدعمة للتفاوض وكذلك يعمل على تعديل سلوكيات هامة جداً قبل وأثناء وبعد التفاوض
- يتميز البرنامج بالتركيز بشكل أساسي على التفاوض مع الاستشاريين والمقاولين
- يهتم البرنامج بكافة مراحل العملية التفاوضية قبل وأثناء وبعد التفاوض

اهداف دورة التفاو ض الاستراتيجي مع المقاولين وا لاستشاريين

بعد الانتهاء من هذه الدورة حو ل التف اوض الاستراتيجي مع المقاولين والاستشاريين، سيتمكن المشاركون من:

- قيادة او العمل بفاعلية وكفاءة ضمن أي فريق تفاوضي
- اكتساب أهم المهارات المعززة لشخصيته التفاوضية مثل مهارات الانصات والاستخدام الفعال للغة الجسد
- استيعاب أسس وطبيعة العملية التفاوضية مع الاستشاريين والمقاولين
- الاستعداد والتصدي لكافة الحيل والممارسات الغير تكاملية التي قد يلجأ اليها بعض المقاولين أو الاستشاريين
- استخدام أهم الاستراتيجيات الفعالة في التفاوض التي تضمن له الكفاءة والفاعلية في تنفيذ المشروعات

منهجية دورة التفاوض الاستراتيجي مع المقاولين والاستشاريين

يعتمد البرنامج في المقام الأول على الأساليب التشاركية ، وذلك باستخدام المناقشات المنظمة ، ومجموعات العمل ، وجلسات العصف الذهني ، ودراسات الحالة ، ولعب الأدوار ، والألعاب التدريبية المناسبة لنزع فتيل التوتر وتشجيع المتدربين على ذلك ، فهو ينشطك لتحقيق أهداف برنامجك.

تتميز طريقة التدريب في هذا البرنامج بكونه يجمع بين التدريب والاستشارة. يزود المدربون مجموعات العمل بالدعم اللازم

للمساهمة بشكل شخصي ومباشر في تطوير مستويات الإدارة والقيادة.

تأثير دورة التفاوض الاستراتيجي مع المقاولين والاستشاريين على المؤسسة

سيساعد الموظفون الذين يحضرون هذه الدورة التدريبية مؤسستك على تحقيق الفوائد التالية:

- تحسين العلاقات مع المقاولين والاستشاريين
- تحسين جودة المنتجات والخدمات
- تحسين الكفاءة والإنتاجية
- توفير المال
- تعزيز سمعة المؤسسة

التأثير الشخصي لالتفاوض الاستراتيجي مع المقاولين والاستشاريين

حضور الموظفين لهذه الدورة التدريبية سوف يساعدهم على تحقيق المزايا التالية:

- تحسين الثقة بالنفس
- تعزيز مهارات التواصل
- تحسين قدرات الإقناع
- تعزيز المرونة

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية مناسبة لمجموعة واسعة من المهنيين ولكن سوف تفيد كثيراً:

- فريق إدارة المشاريع
- فريق المشتريات
- مشرفي المشاريع الذين لم يتلقوا تدريب مسبق في إدارة المشاريع
- المشرفين العاملين في المشاريع الهندسية
- مختصي إدارة العقود
- مهندسي المشاريع
- مديري المشاريع
- جميع الموظفين والمديرين بمختلف مستوياتهم الإدارية، الذين يشاركون في كافة مراحل العملية التفاوضية مع الاستشاريين والمقاولين

محاور الدورة

اليوم الأول

- أنواع العقود الهندسية مع المقاولين والاستشاريين
- مفهوم عملية التفاوض
- الخيارات الخمسة عند التفاوض
- القواعد الأساسية لعملية التفاوض مع المقاولين والاستشاريين
- أطراف العملية التفاوضية في العقود الهندسية
- طبيعة التفاوض في العقود الهندسية مع المقاولين والاستشاريين

اليوم الثاني

- استراتيجيات المساومة مع المقاولين و الاستشاريين
- فن مبادلة الإمتيازات
- الخطوات الأساسية للعملية التفاوضية مع االمقاولين والاسشاريين
- الأنماط المختلفة لشخصيات المفاوضين و التعامل الفعال مع كل نمط

- التعامل الفعال مع الحيل و الاستراتيجيات غير التكاملية
- استراتيجيات التكامل و المكسب المشترك
- الاعداد و التخطيط للعملية التفاوضية

اليوم الثالث

- قراءة لغة جسد الأطراف الأخرى أثناء التفاوض
- استخدام لغة جسدك لصالحك أثناء التفاوض
- مراحل و شروط الانصات الفعال أثناء التفاوض
- علامات و اشارات يجب تجنبها أثناء التفاوض
- تقييم ذاتي لمهارات الإنصات
- أنواع الانصات أثناء التفاوض

اليوم الرابع

- عناصر نجاح الفريق التفاوضي
- استراتيجات التفاوض من خلال الفريق التفاوضي
- استخدام اساليب مونرو في الاقناع أثناء التفاوض
- مراحل تكوين الفريق التفاوضي
- أسباب استخدام الفريق التفاوضي
- استخدام اسلوب جبل الجليد في فهم الأطراف المتفاوضة و اقناعهم

اليوم الخامس

- الشروط الرئيسية لشرعية العقود مع المقاولين و الاستشاريين
- تقييم العملية التفاوضية
- مرحلة كتابة العقود و التوقيع
- الأخطاء الشائعة في التفاوض مع المقاولين والاستشاريين
- الطرق المختلفة للتعاقد مع المقاولين و الاستشاريين
- التعامل مع حيل اللحظة الأخيرة

سجّل أو استفسر عن هذه الدورة عبر الموقع

https://www.hplustraining.com/ar/cities/Manama/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%81%D8%A7%D9%88%D8%B6-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%AA%D9%8A%D8%AC%D9%8A-%D9%85%D8%B9-%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%82%D8%A7%D9%88%D9%84%D9%8A%D9%86-%D9%88%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%B4%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D9%8A%D9%86-31664

training@hplustraining.com · +44 74 0108 8599 · +90 539 827 59 14