

إبرام العقود ومهارات التفاوض

موجه إلى:

المسؤولين عن إدارة العقود والإشراف على تنفيذها وكذلك العاملين بإدارة المشتريات والمبيعات والاستيراد والتصدير ومن تتطلب طبيعة عملهم إعداد ودراسة العقود وإجراء المفاوضات والمهتمين والراغبين تأهيلهم لشغل هذه الوظائف

أهم الأهداف:

- تزويد المشاركين بأهم الجوانب الأساسية لإعداد العقود وتحليل العروض وتسجيل الملاحظات .
- إمداد المشاركين بخبرات المتخصصين في هذا المجال وفتح قنوات اتصال بينهما
- دراسات لحالات عملية واقعية .
- تنمية مهارات المشاركين بأهم الجوانب الديناميكية التي تتضمنها عمليات التفاوض والأسس العلمية والتطبيقية لتحديد الإستراتيجية التفاوضية ..

المحتويات الأساسية :

- ❖ مقدمة عامة عن مفهوم وأركان وعناصر العقد
- ❖ أنواع العقود (عقد التوريد – عقد التشغيل – عقد الصيانة)
- ❖ إبرام العقود والمتطلبات اللازمة والمشكلات المحتملة
- ❖ الاعتبارات اللازمة قبل وأثناء وبعد تنفيذ العقد
- ❖ الدافع إلى التعاقد
- ❖ المصلحة الاقتصادية في العقد
- ❖ الجوانب الجوهرية والتفصيلية الواجب مراعاتها
- ❖ مرحلة التنفيذ ومشكلاته
- ❖ مفهوم وطبيعة عمليات التفاوض ومقوماتها
- ❖ مرحلة العملية التفاوضية والإجراءات اللازمة
- ❖ الإستراتيجية المختلفة للتفاوض ةتكتيكات التفاوض الفعال