



التفاوض الاستراتيجي مع المقاولين والاستشاريين

الدار البيضاء (المغرب) -

03-08-2026

التفاوض الاستراتيجي مع المقاولين والاستشاريين

رمز الدورة : CL70 : تاريخ الإنعقاد : 03-08-2026 دولة الإنعقاد : الدار البيضاء (المغرب) - رسوم الإشتراك : 3600 £

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 تعتهد عليه. تستعرض هذه الدورة التدريبية الطبيعة الخاصة لعملية التفاوض وأنواع العقود الهندسية التي تم التفاوض بشأنها. أيضا أنواع مختلفة من الاستشاريين والمقاولين.

تهنك هذه الدورة التدريبية إكتساب الذي:

- نجاحك في اكتساب المعارف والمهارات والسلوكيات الخاصة بهذا البرنامج يساعدك بشكل كبير في التوصل لاتفاقيات عادلة تضمن استثمارية العلاقة بين كافة أطراف التفاوض
- يهتم البرنامج باكتساب المشاركين معارف تخصصية هامة جدا ومهارات مدعمة للتفاوض وكذلك يعول 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 التفاوض الاستراتيجي مع المقاولين والاستشاريين

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 لتفاوض 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 ، والالعب 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 للتفاوض 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 لهجموعة 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 الذهنية 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 الإحتيازات
- الخطوات الأساسية للعملية التفاوضية مع المقاولين والاستشاريين
- الأنماط المختلفة لشخصيات المفاوضين و التعامل الفعال مع كل نمط

- التعامل الفعال مع الحيل و الاستراتيجيات غير التكاھلية
- استراتيجيات التكاھل و المكسب المشترك
- الاعداد و التخطيط للعملية التفاوضية

اليوم الثالث

- قراءة لغة جسد اللطراف 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
- استراتيجيات 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 اللطراف المتفاوضة و اقناعهم

اليوم الخامس

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