

الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض وإعداد المناقصات ومتابعة تنفيذ العقود

المحتويات	لمن هذا النشاط
<ul style="list-style-type: none"> أساسيات التفاوض • طبيعة التفاوض. • أنواع التفاوض. • مراحل التفاوض. • مهارات التفاوض. • استراتيجيات التفاوض. • تكتيكات التفاوض. 	<ul style="list-style-type: none"> - مدراء الادارات. - مدراء الإدارات القانونية. - مدراء العقود. - مدراء المناقصات. - مدراء المشتريات. - المحامون والقانونيون العاملون بمجال العقود. - العاملين في ادارات العقود والمناقصات. - المختصون بالإشراف على العقود بإدارات المشروعات. - الموظفون الحكوميون المعنيون بإعداد العقود والمناقصات.
<p>إعداد المناقصات</p> <ul style="list-style-type: none"> • دورة حياة المناقصة: من إعداد وثائق المناقصة إلى اختيار العطاء الفائزة. • تحديد الاحتياجات الفعلية للمنظمة. • إعداد وثائق المناقصة. • تقييم العروض. • اختيار العطاء الفائزة. 	<p>الأهداف</p> <p>تمكين المشاركين من تحقيق الأهداف التالية:</p> <ul style="list-style-type: none"> - المهارات اللازمة للتفاوض بفعالية في مختلف المواقف. - بناء الثقة بالنفس في التعامل مع المفاوضات المعقدة. - تحسين أداء المؤسسات من خلال اتخاذ قرارات شراء أفضل وتنفيذ المشاريع بنجاح. - تقليل التكاليف وتحقيق أفضل قيمة مقابل المال في المشتريات والعقود. - تحديد وتقييم المخاطر المتعلقة بالعقود واتخاذ الإجراءات اللازمة للحد منها. - إتقان إعداد المناقصات وصياغة وثائق المناقصة بشكل واضح ودقيق. - متابعة تنفيذ العقود والتأكد من الالتزام بشروطها وحل النزاعات التي قد تنشأ أثناء تنفيذ العقد.
<p>إدارة العقود</p> <ul style="list-style-type: none"> • أنواع العقود. • عناصر العقد. • تحديد وتقييم المخاطر. • متابعة تنفيذ العقد. • حل النزاعات. 	<p>تفاصيل النشاط</p> <p>التاريخ 26 – 30 يناير 2025 (دبي)</p> <p>6 – 10 يوليو 2025 (إسطنبول)</p> <p>5 – 9 أكتوبر 2025 (دبي)</p> <p>الموعد 9:00 صباحا الى 2:00 ظهرا</p> <p>لغة النشاط عربي والمصطلحات (عربي، انجليزي)</p> <p>التكلفة \$ 2950 ألفان وتسعمائة وخمسون دولار أمريكي</p>
<p>مهارات متقدمة في التفاوض</p> <ul style="list-style-type: none"> • التفاوض تحت الضغط. • التفاوض الجماعي. • فهم الاختلافات الثقافية وتأثيرها على التفاوض. • التفاوض الإلكتروني. <p>أدوات وأساليب التفاوض</p> <ul style="list-style-type: none"> • تحليل SWOT. • مصفوفة القرار. • استخدام التكنولوجيا للتواصل والتفاوض. • أخلاقيات التفاوض • التفاوض النزيه وتجنب الممارسات غير الأخلاقية. 	<p>خصم 20 % في حالة تسجيل 3 مشاركين أو أكثر</p>