



## دورة مهارات التفاوض الفعال مع الاستشاريين والمقاولين

بناء الفريق التفاوضي، استخدام أساليب الإقناع، قراءة لغة الجسد، الوصول لاتفاقيات فعّالة ومستدامة.

فندق الريتز لندن

2026-01-23

\$ 5950

الفندق :

تاريخ النهاية :

السعر :

لندن

2026-01-19

Week 1

المدينة :

تاريخ البداية :

الفترة :

## فكرة الدورة التدريبية

تتميز العقود الهندسية بطبيعة خاصة، نظراً للطبيعة الخاصة للعلاقات بين الممول والمالك والمقاولين والاستشاريين، مما يجعل للعملية التفاوضية بين تلك الأطراف أهمية خاصة، حيث يتوقف عليها نجاح واستمرار العلاقة بين كافة أطراف العملية التفاوضية. وخلال هذه الدورة التدريبية المميزة حول مهارات التفاوض الفعال مع الاستشاريين و المقاولين، نستعرض تلك الطبيعة الخاصة للعملية التفاوضية، كما نستعرض أنواع العقود الهندسية التي يتم عليها التفاوض، كما يهتم البرنامج أيضاً بإكساب المشاركين مهارات استخدام أهم استراتيجيات التفاوض الفعالة مع المقاولين والاستشاريين، وكذلك يمددهم بوسائل التعامل مع الحيل والاساليب غير التكاملية التي قد يلجأ إليها بعض المقاولين والاستشاريين، بما يساعد المشاركين أن يساهموا بفاعلية في العمليات التفاوضية التي توكل إليهم مع مختلف أنماط الاستشاريين والمقاولين.

## أهداف الدورة التدريبية

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المشاركون قادراً على:

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

## الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

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

## منهجية الدورة

تعتمد الدورة على المزج بين الجانب النظري، استراتيجيات التفاوض العملية، تمارين المحاكاة، وتحليل الحالات الواقعية لتعزيز مهارات التفاوض مع المقاولين والاستشاريين.

## محاور الدورة

### اليوم الأول: أساسيات التفاوض مع الاستشاريين والمقاولين

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

### اليوم الثاني: خطوات العملية التفاوضية واستراتيجيات التفاوض مع المقاولين والاستشاريين

- الخطوات الأساسية للعملية التفاوضية مع المقاولين والاستشاريين
- الاعداد والتخطيط للعملية التفاوضية
- استراتيجيات التكامل والمكسب المشترك
- استراتيجيات المساومة مع المقاولين والاستشاريين
- التعامل الفعال مع الحيل والاستراتيجيات غير التكاملية
- الأنماط المختلفة لشخصيات المفاوضين والتعامل الفعال مع كل نمط
- فن مبادلة الامتيازات

### اليوم الثالث: مهارات الاقناع والعمل مع الفريق التفاوضي

- استخدام اساليب مونرو في الاقناع اثناء التفاوض
- استخدام اسلوب جبل الجليد في فهم الأطراف المتفاوضة واقناعهم
- اسباب استخدام الفريق التفاوضي
- عناصر نجاح الفريق التفاوضي
- مراحل تكوين الفريق التفاوضي
- استراتيجيات التفاوض من خلال الفريق التفاوضي

### اليوم الرابع: فن الانصات وقراءة واستخدام لغة الجسد أثناء التفاوض

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

#### اليوم الخامس: الوصول للاتفاق وما بعد المفاوضات

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

#### الشهادات المُعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريبي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هاي بوينت رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع. تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.