

مهارات التفاوض الفعال مع الإستشاريين و المقاولين

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 هذا البرنامج المميز الذي يقدمه معهدنا نستعرض تلك الطبيعة الخاصة للعملية التفاوضية، كما نستعرض أنواع العقود الهندسية التي يتم عليها التفاوض، كما يهتم البرنامج أيضاً باكتساب المشاركين مهارات استخدام أهم استراتيجيات التفاوض الفعالة مع المقاولين والاستشاريين، وكذلك يمدهم 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 اليهم مع مختلف أنماط الاستشاريين والمقاولين.

وبالتالي أربعة أسباب رئيسية تدعوك للمشاركة في هذا البرنامج

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

أهداف الدورة التدريبية

بنهاية البرنامج، سيكون المشارك 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

أثر التدريب على المؤسسة

حضور الموظفين لهذا البرنامج التدريبي سوف يساعد المؤسسة على تحقيق المزايا التالية

- الحصول على شروط تفاوضية عادلة عند التفاوض مع الاستشاريين والمقاولين
- ضمان التنفيذ والتسليم الكفاء والفعال للمشاريع التي تعتمد فيها على استشاريين ومقاولين
- الحفاظ على حقوق والتزامات المؤسسة وصورتها أمام جمهورها في المشروعات التي تعتمد فيها على مقاولين او استشاريين

أثر التدريب على المتدرب

حضور الموظفين لهذا البرنامج التدريبي سوف يساعدهم على تحقيق المزايا التالية

- تطوير مهاراتهم الشخصية في التفاوض والتمثيل المشرف للمؤسسة أمام المقاولين والاستشاريين والأطراف المشتركة وأصحاب المصالح
- اكتساب معارف هامة وأساسية ضرورية عند مشاركتهم في أي عملية تفاوضية مع أي مقاول او استشاري
- استخدام المهارات والسلوكيات المدعمة للتفاوض مثل الانصات وقراءة لغة الجسد والاقناع في تعزيز أي عملية اتصال

الفئات المستهدفة

هذا البرنامج مناسب 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

محاورة الدورة

أساسيات التفاوض مع الاستشاريين والمقاولين

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

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

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

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 واشارات يجب تجنبها أثناء التفاوض
- استخدام لغة جسدك لصالحك أثناء التفاوض

الوصول للإتفاق 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