

المقدمة:

تركّز هذه الدورة التدريبية على تزويد المشاركين بالمعرفة المتخصصة والمهارات العملية اللازمة لإدارة أوامر التغيير والمطالبات العقدية، بالإضافة إلى التعامل مع النزاعات التي قد تنشأ بين الأطراف المتعاقدة أثناء تنفيذ العقد. يتعرّف المشاركون على أفضل الممارسات المعتمدة دوليًا في تحليل وتقييم المطالبات، وصياغة إشعارات التغيير، والرد على المطالبات، كما يتم إكسابهم أدوات وتقنيات التفاوض والتسوية بما يعزز من قدراتهم في التعامل مع الحالات التعاقدية المعقدة.

وتتسم هذه الدورة بطابع تفاعلي وتطبيقي، حيث يتم دمج الجوانب النظرية مع سيناريوهات واقعية، مما يتيح للمشاركين فهماً معمقاً لتحديات إدارة التغييرات والمطالبات، ويمنحهم الثقة في تطبيق ما تعلموه في بيئات العمل الحقيقية.

الفئات المستهدفة:

المختصون والمسؤولون عن تنفيذ العقود ومتابعة المطالبات التعاقدية في مختلف القطاعات.
المهنيون المشاركون في مراحل إعداد، إدارة، وتعديل العقود.
العاملون في أقسام الشؤون القانونية، المشتريات، المشاريع، والهندسة.
كل من يسعى لتطوير كفاءته في مجال التعاقد وإدارة النزاعات المرتبطة بالتغييرات والمطالبات.

الأهداف التدريبية:

عند الانتهاء من هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

التعرّف على أسباب نشوء المطالبات التعاقدية وأوامر التغيير، وسبل تجنّبها بفعالية.
التمييز بين الأنواع المختلفة لأوامر التغيير، وإعداد وصياغة إشعارات وطلبات التغيير بشكل قانوني ودقيق.
تصنيف وفهم مختلف أنواع المطالبات التعاقدية التي قد تنشأ من الأطراف المتعاقدة، وآليات التعامل معها.

تحليل منهجي للحالات الواقعية المرتبطة بالمطالبات والنزاعات، وابتكار حلول تسوية فعالة لها.
اكتساب القدرة على التفاوض الفعال لتسوية النزاعات وتحقيق حلول توافقية ترضي جميع الأطراف.

الكفاءات المستهدفة:

إعداد العقود وصياغة بنودها بشكل قانوني سليم.
إدارة المطالبات التعاقدية بكفاءة واحترافية.
الإشراف على أوامر التغيير ومتابعتها إدارياً وفنياً.
فهم وتطبيق الشروط والأحكام الفنية والتجارية.
مهارات التفاوض وصياغة التسويات.
إدارة النزاعات التعاقدية وتسويتها بطرق رسمية وبديلة.
تطوير مهارات إدارة العقود ضمن المشاريع الكبرى والمعقدة.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: نظرة عامة على العقود والمطالبات

المكونات الرئيسية للعقد التجاري.
الشروط والأحكام القانونية للعقود.
المبادئ الأساسية للقانون التعاقدية.
حالات القوة القاهرة وأثرها على تنفيذ العقد.

أهمية الإشعارات ودورها في تجنّب النزاعات.

خرق العقد وأنواع التعويضات القانونية.

إنهاء العقود وفقاً للشروط التعاقدية.

أسباب نشوء المطالبات: المؤشرات التحذيرية.

طلبات التغيير وآليات التعامل معها.

تعريف المطالبات والنزاعات التعاقدية.

منهجية وإجراءات تقديم المطالبات.

الوحدة الثانية: إدارة التغيير داخل العقد

ما المقصود بإدارة التغيير؟ ولماذا هي مهمة؟

الأنواع المختلفة لأوامر التغيير (المباشرة - الضمنية - الجوهرية).

الاتفاق على منهجية تقدير التغيرات وتوثيقها.

الإجراءات العملية لإدارة أوامر التغيير.

كتابة أوامر التغيير بشكل مهني ومتسق مع العقد الأصلي.

التسيق مع الأطراف المختلفة لتسجيل واعتماد التعديلات.

الوحدة الثالثة: طبيعة وأنواع المطالبات التعاقدية

توثيق الوقائع باستخدام الإشعارات المكتوبة.

خطوات تقديم المطالبات وإرفاق الأدلة والمستندات.

صياغة إشعار المطالبة وفقاً للإجراءات التعاقدية.
مطالبات الجهة المالكة (المالك): أسبابها وأنواعها.
مطالبات الكفالة والمسؤوليات ذات العلاقة.
مطالبات وفق نموذج عقد FIDIC للمالك والمقاول.

الأسباب الفنية والتنفيذية للمطالبات:

التغيرات المفاجئة.

التأخيرات الناتجة عن الطرف الآخر.

التناقض في التصاميم أو المواصفات.

تأخر الرسومات والتعليمات.

عدم إتاحة الموقع أو تغيير شروطه.

إعداد وصياغة مطالبات دقيقة ومدعومة.

آليات الوصول إلى تسوية.

منهجية تقييم المطالبات بشكل مهني.

الوحدة الرابعة: تسوية النزاعات والمطالبات

أنواع الأضرار الناتجة عن النزاعات التعاقدية.

وسائل التسوية المتاحة وآلياتها.

طرق حل النزاعات:

التفاوض المباشر: الأساليب الفعالة والممارسات المثلى.

الوساطة: الاستعانة بطرف محايد لتسهيل التوصل إلى حل.

التحكيم: شروطه القانونية وإجراءاته.

التقاضي: متى يكون ضرورياً، ومتى يجب تجنبه.

خطوات الوصول إلى تسوية عادلة ومستدامة.

كتابة اتفاقيات التسوية وتوثيقها.

الوحدة الخامسة: مهارات التفاوض في إدارة المطالبات

بناء علاقة شراكة فعالة مع المورد.

تحديد أهداف التفاوض بوضوح.

استخدام أساليب تواصل فعالة في التفاوض.

إدارة جلسات التفاوض المرتبطة بالمطالبات التعاقدية.

التغلب على العقبات أثناء التفاوض والوصول لحلول مرضية لجميع الأطراف.