

تقنيات هندسة العقود و إدارة التغييرات و التعديلات و المطالبات

بتاريخ	الرسوم (\$)	سجل الآن
١٦ يونية - ٢٠ يونية ٢٠٢٤	٥٥٠٠	لندن- المهلكة المتحدة

الأهداف:

1. إكساب المشاركين مهارات اعداد العقد عن طريق اتباع خطوات محددة وبشكل متميز طبقاً للانظمة القانونية المختلفة للحد من النزاعات الناشئة عنه من خلال التدريب العملي على ذلك
2. التوجيه الى كيفية ادارة تلك المنازعات العقدية حال نشوئها بوسائل التسوية المختلفة كالتفاوض والتحكيم والوساطة والتوفيق
3. التعرف على ودراسة الانظمة التعاقدية في مختلف دول العالم المعاصر.
4. الدراسة المتعمقة للعقود التي تبررها الادارة بوصفها عقود متميزة عن باقي العقود
5. دراسة المفاوضات كآلية لتجنب المنازعات وآلية لادارة النزاع في الوقت ذاته
6. التوجيه والتوصية نحو الصياغة النهائية للعقود
7. التعرف على أهم وسائل وآليات تسوية المنازعات
8. إكساب المشارك المعرفة الكافية بهجال التحكيم وكيفية خوضه كوسيلة لفض المنازعات.

المستفيدون:

العاملون في إدارات الشؤون القانونية والمشتريات والمبيعات والإستيراد والتصدير ، ومن تتطلب طبيعة عملهم إعداد وصياغة وإدارة العقود المرتبطة بالتعامل مع الموردين والمقاولون

المحتويات:

أولاً: دراسة النظر التعاقدية المطبقة في دول العالم المعاصر:

- احكام العقود وأركانها
- قواعد العرض والقبول acceptance & Offer ، والمقابل في العقود Consideration
- شكل العقد agreement of Form
- حقوق الغير بالعقد parties third of Rights ، وأداء التزامات العقد Performance of contract
- الاتجاه الحديث في استخدام قوالب العقود القياسية
- منشأ عقود FIDIC وأثره على العقود الانشائية والهندسية وعقود تسليم المفتاح والبنية التحتية

ثانياً: عقود الإدارة كنوع مستقل من أنواع العقود:

- أنواع العقود الإدارية: عقود الاشغال العامة، تقديم الخدمات، النقل، التوريد، إلتزام المرافق العامة
- معايير تمييز عقود الادارة وعلاقتها بالشروط الاستثنائية غير المألوفة في التعاقدات
- وسائل الادارة في التعاقد: المناقصات والمزايدات، الممارسات، الاتفاق المباشر
- الاختلاف في اسلوب المناقصات في العقود الادارية عن الدولية
- آثار العقود الإدارية

ثالثاً: التفاوض كوسيلة لتجنب النزاعات التعاقدية :

- دراسة عملية لمضمون التفاوض من الجانب القانوني

- العقود التحضيرية للمفاوضات
- العقود التي تولد التزاما بالتفاوض
- العقود الهيدنية التي تتعلق بالعقد المراد إبرامه
- دراسة تطبيقية عمليّة لشرط التفاوض في العقود

رابعاً: توصيات مرحلة المفاوضات العقدية:

- الحيطة والحذر في تلقي صياغة من الطرف الآخر.
- الاستعداد لعلمية الصياغة، وعدم استخدام نماذج العقود السابقة بطريقة تلقائية
- وضوح الصياغة، وحرصاً المعنى الدقيق الذي يحقق الهدف
- تحديد اللغة الرسمية أو الأصلية للعقد
- الاحتياط لاحتمالات المستقبل

خامساً: آليات فض المنازعات :

- المحكمة المصغرة Trail Mini
- وساطة ميتشغان أو المطرقة المخولية
- تحديد مختلف أنواع الوسائل البديلة
- الوساطة Mediation
- التقييم الحيادي المبكر Evaluation Neutral Early



سادساً: التحكيم كوسيلة أساسية لفض المنازعات:

- صور اتفاق التحكيم في ضوء اتفاقية الاعتراف وتنفيذ احكام التحكيم الدولية (نيويورك
(58
- شروط صحة اتفاق التحكيم على مستوى الدول اعضاء الامة المتحدة
- آثار اتفاق التحكيم وانتهائه
- استقلال شرط التحكيم وبطلان الاتفاق على التحكيم
- كيفية تكوين هيئة التحكيم
- المشكلات العملية في التحكيم التجاري

أساليب التدريب:

- المحاضرات القصيرة

- الحوار والنقاش
- التمارين الفردية والجماعية
- التدريبات العملية

00201102843111 
info@minaretc.org 
www.minaretc.org 