

مهارات التفاوض الفعال مع الإستشاريين و المقاولين

أهداف الدورة التدريبية

- 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
- كما تتميز طريقة التدريب في هذا البرنامج بأنها تجمع ما بين التدريب والتوجيه الشخصي Coaching، حيث يقدم المدرب الدعم المطلوب لكل مشارك من أجل اكتشاف مستوى مهاراته التفاوضية، ووضع خطة عملية لكيفية تطويرها.

أثر التدريب على المؤسسة

- الحصول على شروط تفاوضية عادلة عند التفاوض مع الاستشاريين والمقاولين
- ضمان التنفيذ والتسليم الكفء 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

- 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

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
- أطراف العملية التفاوضية في العقود الهندسية
- أنواع العقود الهندسية مع المقاولين والاستشاريين
- القواعد الأساسية لعملية التفاوض مع المقاولين والاستشاريين

خطوات العملية التفاوضية واستراتيجيات التفاوض مع المقاولين والاستشاريين

- الخطوات الأساسية للعملية التفاوضية مع المقاولين والاستشاريين
- الأعداد 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 الإقناع والعمل مع الفريق التفاوضي

- استخدام أساليب مونرو في الإقناع أثناء التفاوض
- استخدام أسلوب جبل الجليد في فهم الأطراف المتفاوضة وإقناعهم
- أسباب استخدام 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 وإشارات 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