

تقنيات هندسة العقود و إدارة التغييرات و التعديلات و المطالبات

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$))	احجز مقعدك
٠٨ ديسمبر - ١٢ ديسمبر ٢٠٢٤	المهامة	٣٢٠٠	سجل الآن

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 نشونها بوسائل التسوية المختلفة كالتفاوض والتحكيم والوساطة والتوفيق
3. التعرف على ودراسة الانظمة التعاقدية في مختلف دول العالم المعاصر.
4. الدراسة المتعمقة للعقود التي تبرهها الادارة بوصفها عقود متميزة عن باقي العقود
5. دراسة المفاوضات كآلية لتجنب المنازعات وألية 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.
9. التطبيق العملي على استخدام العقود النموذجية وتطبيق وسائل فض المنازعات

المستفيدون:

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

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 لهضمون التفاوض من الجانب القانوني
- العقود التحضيرية للمفاوضات
- العقود التي تولد التزاما بالتفاوض
- العقود الهيدنية التي تتعلق بالعقد المراد إبرامه
- دراسة تطبيقية عملية لشرط التفاوض في العقود

رابعاً: توصيات مرحلة المفاوضات العقدية:

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

خامسا: اليات فض المنازعات :

- المحكمة الصغيرة Trail Mini
- وساطة مينشغان أو المطرقة المخولية
- تحديد مختلف أنواع الوسائل البديلة
- الوساطة Mediation
- التقييم الحيادي الهبكر Evaluation Neutral Early

سادسا: 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 الالم المتحدة
- آثار اتفاق التحكيم وانتهائه
- استقلال شرط التحكيم وبطلان الاتفاق على التحكيم
- كيفية تكوين هيئة التحكيم
- المشكلات العهوية في التحكيم التجاري

أساليب التدريب:

- المحاضرات القصيرة
- الحوار والنقاش
- التمارين الفردية والجماعية
- التدريبيات العهوية

info@muthabara.ae 

www.muthabara.ae 