

تقنيات هندسة العقود و إدارة التغيرات و التعديلات و المطالبات



١. إكساب المشاركين مهارات اعداد العقد عن طريق اتباع خطوات محددة وبشكل متميز طبقاً للأنظمة القانونية المختلفة للحد من النزاعات الناشئة عنه من خلال التدريب العملي على ذلك
٢. التوجيه الى كيفية ادارة تلك المنازعات العقدية حال نشوئها بوسائل التسوية المختلفة كالتفاوض والتحكيم والوساطة والتوفيق
٣. التعرف على دراسة الانظمة التعاقدية في مختلف دول العالم المعاصر.
٤. الدراسة المتعمقة للعقود التي تبررها الادارة بوصفها عقود متميزة عن باقي العقود
٥. دراسة المفاوضات كآلية لتجنب المنازعات وأالية لادارة النزاع في الوقت ذاته
٦. التوجيه والتوصية نحو الصياغة النهائية للعقود
٧. التعرف على أهم وسائل وأاليات تسوية المنازعات
٨. إكساب المشارك المعرفة الكافية بمحال التحكيم وكيفية خوضه كوسيلة لفض المنازعات.
٩. التطبيق العملي على استخدام العقود النموذجية وتطبيق وسائل فض المنازعات

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

المحتويات:

أولاًً: دراسة النظم 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
- أداء التزامات العقد 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 الأشغال العامة، تقديم الخدمات، النقل، التوريد، التزام المرافق العامة
- معايير تمييز عقود الإدارة وعلاقتها بالشروط الاستثنائية غير المألوفة في التعاقدات
- وسائل الإدارة في التعاقد: المناقصات والمزايدات، الممارسات، الاتفاق المباشر
- الاختلاف في أسلوب المناقصات في العقود الإدارية عن الدولية
- آثار العقود الإدارية

ثالثاً: التفاوض كوسيلة لتجنب النزاعات التعاقدية :

- دراسة عملية لمضمون التفاوض من الجانب القانوني
- العقود التحضيرية للمفاوضات
- العقود التي تولد التزاماً بالتفاوض
- العقود المبدئية التي تتعلق بالعقد المراد إبرامه

رابعاً: توصيات مرحلة المفاوضات العقدية:

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

خامساً: الآيات فض المنازعات :

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

سادساً: التحكيم كوسيلة أساسية لفض المنازعات:

- 58 صور اتفاق التحكيم في ضوء اتفاقية الاعتراف وتنفيذ احكام التحكيم الدولية (نيويورك)
- شروط صحة اتفاق التحكيم على مستوى الدول اعضاء الامر 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

00971504646499 
info@britishtc.org 
www.britishtc.org 