

تقنيات هندسة العقود و إدارة التغيرات و التعديلات و المطالبات

بتاريخ

الرسوم (\$) ٣٢٠٠

دبي

٠٧ يناير - ١١ يناير ٢٠٢٤

[سجل الآن](#)

الأهداف:

1. إكساب المشاركين مهارات اعداد العقد عن طريق اتباع خطوات محددة وبشكل متهيز 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 تبرمها الادارة بوصفها عقود متهيزة 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 المشاركون المعرفة الكافية بهجال التحكيم وكيفية خوضه كوسيلة لفض المنازعات.
9. التطبيق العملي على استخدام العقود النموذجية وتطبيق وسائل فض المنازعات

العاقلون فى 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 فى دول العالم المعاصر:

- أحكام العقود وأركانها
- قواعد العرض والقبول acceptance & Offer ، والمقابل فى العقود Consideration
- شكل العقد agreement of Form
- حقوق الغير بالعقد parties third of Rights ، وأداء التزامات العقد Performance of contract
- الاتجاه الحديث فى 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 الإدارة وعلاقتها بالشروط الاستثنائية غير المألوفة فى التعاقدات
- وسائل الإدارة فى التعاقد: المناقصات والمزايدات، الممارسات، الاتفاق المباشر
- الاختلاف فى أسلوب المناقصات فى العقود الادارية عن الدولية
- آثار العقود الإدارية

ثالثاً: التفاوض كوسيلة لتجنب النزاعات التعاقدية :

- دراسة عملية لمضمون التفاوض من الجانب القانوني
- العقود التحضيرية للمفاوضات
- العقود التى تولد التزاما بالتفاوض
- العقود الهيدنية التى 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 لعملية الصياغة، وعدم استخدام نهاج العقود السابقة بطريقة تلقائية
- وضوح الصياغة، ومراعاة المعنى الدقيق الذي يحقق الهدف
- تحديد اللغة الرسمية أو الأصلية للعقد
- الاحتياط لاحتمالات المستقبل

خامساً: آليات فض المنازعات :

- المحكمة الصغيرة Trail Mini
- وساطة ميتنشغان أو المطرقة المخملية
- 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 الالم 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
- التدريبيات العملية

00201102843111 

info@minaretc.org 

www.minaretc.org 