



an eegis company

بروجاكس للتدريب والتطوير  
Projacs Training and Development

# Dispute and Claim Resolution, Negotiation & Mediation, Arbitration and Litigation (ECCM Workshop 4) – Certificate Program

تحليل وحل النزاعات في المشاريع الانشائية، التفاوض والتسوية، الوساطة والتحكيم – معتمد عالميا

08 – 12 May 2023

Istanbul / Turkey



## Introduction

In this 5-day workshop you will analyze the issues when a dispute arises during construction, examine its time and cost impacts on a project, and learn how to put in place more cost-effective procedures to resolve such disputes amicably by the parties before project close-out. You also learn how to deal with contract claims, prepare and negotiate a settlement, and produce a counterclaim if needed. You will build your negotiation and mediation skills, learn how to prepare for and proceed with arbitration, and how to deal with litigation.

## Objectives

By the end of this course practitioners shall learn to:

The aim of this workshop is to prepare you to analyze dispute causes and their impact on the time and cost of a project, and to effectively assess the parties' entitlements in order to negotiate an amicable settlement. You will also expand your knowledge of negotiation and mediation and improve your practical skills, through role plays, to more effectively resolve disputes in an amicable manner. You will also gain a better understanding of how arbitration works, and how to deal with litigation if all else fails to resolve the matter

## Who Should Attend?

This workshop will benefit Contractors, Sub-Contractors, Civil Engineers, Contract Engineers, Construction Managers, Site Engineers, Project Control Engineers, Planning and Cost Control Engineers, Project Managers, Senior Management, Architects, Financiers, Quantity Surveyors, Lawyers, Legal Advisors, Loss Adjusters, Registered Arbitrators and Insurance Consultants, and Design Consultants.

## Course Outline

### DAY 1:

**Claims for Unforeseen Conditions at the Start of the Job** – Contractor's Obligation to Investigate the Site, Employer's Obligation to Give Information About the Site, Unforeseen Behaviours or Conditions; **Claims for Variations** – Variation Order Cost Estimates, Job Factors Affecting Productivity, Overhead and Profit,

Reservation of Indirect Costs, Forms for Pricing Changes, Contract Stipulations to Calculate Cost of Variation; Case Study.

**DAY 2:**

**Evaluation of Claims Related to Project Scheduling** – Techniques for Proving Delay with CPM, Concurrent Delays, Acceleration/Job Compression, Checklist for Use of CPM in Litigation, Claims for Delay; **Cost Estimation for Delays** – Scheduling Provisions, Emphasis on Network Analysis Techniques, Job Acceleration/Compression, Claims for Disruption, Relationship Between Loss and Expense and Extensions of Time; Case Study.

**DAY 3:**

**Damages for Delay in Construction Projects** – Whether to Liquidate or Leave Damages Unliquidated, Assessment & Proof of Damages for Delay, Relative Merits of Liquidated vs. Unliquidated Damages, How to Liquidate the Right Sum; **Counterclaims against the Contractor** – Set-Off Claims by Employer, Liquidated Damage Claims by Employer, Claims by Employer Arising from Defective Materials & Workmanship, Claims by Sub-Contractors for Money Arising from Delay & Disruption Caused by Contractor under Contract; Case Study.

**DAY 4:**

**Building Collaboration** – Impact of Litigation on the Development of Disputes, Options for Resolving Disputes; **Key Elements of a Negotiation** – Moving from Positions to Interests, Defining and Understanding Interests, Dealing with Rights and Power, Distributive vs. Integrative (Interest-Based) Negotiation, Structuring a Negotiation, Key Communication Skills, Working with BATNAs, Dealing with Positional People and Dirty Tricks, Role Play.

**DAY 5:**

**Mediation** – Knowledge, Skills and Attitudes Needed by Mediators, Mediation Process Overview, The Five Tasks in Mediation, Caucusing, Anticipating and Resolving Impasses; **Arbitration** – Features, Institutional and Ad Hoc, Domestic and International, Law of Arbitration and Rules of Arbitration, Various Stages in Arbitration; **Litigation** – Applicable Laws, Legal Requirements and Procedures, Expert Witnesses, Conclusion.

### Training Method

- Pre-assessment
- Live group instruction
- Use of real-world examples, case studies and exercises
- Interactive participation and discussion
- Power point presentation, LCD and flip chart
- Group activities and tests
- Each participant receives a binder containing a copy of the presentation
- slides and handouts
- Post-assessment

### Program Support

This program is supported by interactive discussions, role-play, and case studies and highlight the techniques available to the participants.

### Schedule

**The course agenda will be as follows:**

- |                     |                  |
|---------------------|------------------|
| • Technical Session | 08.30-10.00 am   |
| • Coffee Break      | 10.00-10.15 am   |
| • Technical Session | 10.15-12.15 noon |
| • Coffee Break      | 12.15-12.45 pm   |
| • Technical Session | 12.45-02.30 pm   |
| • Course Ends       | 02.30 pm         |

### Course Fees\*

- **3,200USD**  
\*VAT is Excluded If Applicable

## مقدمة

نظرا إلى أن معظم المشاريع قد تستلزم تعديلات جزئية أو كليه، مما قد ينتج عنه النزاع أثناء مراحل التعاقد، وتأثير ذلك على وقت وتكلفة المشروع، والتعامل مع النزاعات قبل إغلاق العقد، قد يكون ذلك من خلال تلافي أو تقليل المطالبات بطريقة أكثر فعالية وتجنب التقاضي لمدة طويلة ومكلفة، من خلال التفاوض والوساطة وإجراءات التحكيم والتفاوض. ولذا يتم التركيز على استخدام القوانين واجبة التطبيق واللوائح السارية باعتبارهم الإطار القانوني للعقد، وسيتم تطبيق المفاهيم المذكورة.

## أهداف البرنامج

في نهاية هذه الدورة المتدربين سوف يتمكن المتدربون من:

يعد البرنامج المتدربين لتحليل أسباب النزاع وأثرها على مدة وتكلفة للمشروع، وذلك على نحو تقييم فعال لمستحقات الأطراف من أجل التفاوض بشأن التوصل إلى تسوية ودية، وكذلك كيفية إعداد والتفاوض على التسوية، وإكساب مهارات التفاوض والوساطة من خلال لعب أدوار كافة أطراف النزاع، حتى يتسنى التوصل للحل الفعال بالمهارات المكتسبة، مع فهم إجراءات التحكيم والتفاوض.

## الحضور

المقاولين، والمقاولين من الباطن، والمهندسين المعماريين والمهندسين وأصحاب الأعمال والمطورين، ومديري العقود، والاستشاريين، وموظفي القطاع العام والمؤسسات العامة، والممولين، والمصرفيين، والمستشارين القانونيين والمحكمين ووكلاء التأمين، مسؤولون من الوكالات الحكومية المسؤولة، ومديري البناء الجمعيات، ومديري شركات إدارة المشاريع، ومديري المشاريع والمهندسين المعماريين والمهندسين ومدراء البناء والتصميم والبناء للمهنيين، المعماريين والمهندسين والمقاولين، وأصحاب وكالات حكومية، مفتشي البناء والتشييد المديرين، ومديري المشاريع، وغيرهم من المسؤولين عن إدارة فعالة في مجال تشييد المباني، الممولين والمحامين والمستشارين القانونيين، مديري المشاريع، التصميم، استشارات تسوية الخسائر، سجل المحكمين والخبراء الاستشاريون للتأمين، الإدارة العليا، وإدارة المشاريع والإنشاءات مدراء الموقع المهندسين، والمالية، والعقود الهندسية والتخطيط ومراقبة التكاليف للمهندسين.