



Certificate Program in Conflict Management for Project and Contract Managers (CMC Workshops 1, 2, 3, 4, 5, 6) - Certificate Program

شهادة البرنامج المتكامل في إدارة الخلافات لمدراء المشاريع
والعقود - معتمد عالمياً

15 May – 02 June 2023

Istanbul / Turkey

Introduction

In these highly interactive workshops (1 and 2), the focus will be on the project manager and the project environment to understand the causes of disputes and how to manage these disputes through the use of negotiation and mediation. We will consider the building blocks that create disputes and those that assist in or detract from their resolution. You will be invited to engage in reflection, conversation, and exercises as disputes are studied and models for addressing them are considered. Significant time will be given to skill building for effective speaking and effective listening and understanding conflict modes. You will also build negotiation and mediation skills, and then move beyond skills to a strategic awareness of the choices negotiators and mediators make in facilitating dispute resolution. You will examine in detail the elements of interest-based negotiation and mediation, while maintaining relationships. The inter-university Program on Negotiation at Harvard Law School model will be the primary focus. This interest-based approach believes that every negotiation involves the creation and claiming of value and that every negotiation ought to focus on interests, not positions.

In the second week, workshops (3 & 4), are designed to help you fully realize the risks of disputes associated with a project during its different phases, and to define and fully understand the parties' obligations to mitigate such risks. You will learn how to design the contract with measures to avoid the negative outcomes of such disputes. You will also learn how to select procurement strategies and procedures, along with how to select the best contractor for the project. You will also systematically cover the subjects vital to training good contract and field administrators to manage time, cost, documentation, and disputes during this phase. A variety of case studies will be presented.

The third and last week, Workshops (5 and 6), you will analyse the issues when a dispute arises during construction and examine its time and cost impacts on a project, thus preventing the dispute from becoming a claim. The time and energy expended in addressing claims resulting from unresolved disputes, putting them forward and defending against them is out of all proportion to the cost/benefit expected. You will also learn how to deal with contract claims since most projects are modified and changes made within and outside the scope of work, in some instances delaying or accelerating the pace of work, which may result in a claim if the dispute is not settled. These workshops will provide expert, practical information and advice for the parties to analyze and understand the issues that arise when a claim is made, and also how to prepare and negotiate a settlement and produce a counterclaim if needed. They will help you to resolve such claims in a more effective manner and avoid lengthy and expensive litigation. A variety of case studies will be presented.

Objectives

By the end of this course practitioners shall learn to:

- Understand the life cycle of a dispute
- Explore the role of culture and emotions in the development and resolution of disputes
- Communicate successfully, listen and speak effectively
- Prepare effectively for negotiation
- Enhance your own negotiating position while building a strong business relationship
- Structure a mediation process
- Uncover your interests and those of the other side develop interest-based, collaborative solutions while building trust
- Use the core skills of a mediator to help parties reach agreement
- Respond when the parties are not willing to move to agreement and when there is power imbalances
- Select the Most Appropriate Contract Strategy
- Design the Contract to Mitigate the Risk of Disputes
- Design a Dispute Resolution System
- Prepare Tendering Documents
- Analyze Bid and Award Contracts
- Select the Most Suitable Contractor
- Estimate Costs and Analyze Cash Flow
- Prepare Project Schedules and Resource Planning
- Review Contract Documents Before Construction
- Establish a Responsibility Matrix for this phase
- Control Project Documentation and Cost, Time and Quality
- Communicate Effectively during Contract Administration
- Prepare for Project Hand-Over
- Analyse Dispute Causes and Their Impact on Time and Cost
- Assess Parties' Entitlements and Negotiate Settlements
- Mediate Disputes
- Address Claims for Unforeseen Conditions at the start of the job
- Assess Claims for Variations
- Evaluate Claims related to Project Scheduling
- Counterclaim Against the Contractor
- Resolve Claims

Who Should Attend?

This course will be of benefit to Project Managers, Contract Managers, Civil Engineers, Construction Managers, Contractors, Subcontractors, Site Engineers, Project Control Engineers, Senior Management, Architects, Lawyers, Legal Advisors, Loss Adjusters, Registered Arbitrators and Insurance Consultants, and Design Consultants.

Course Outline

Day One

Distinguishing Between Conflicts and Disputes,

- Sources of Conflict
- Making Sense of our Conflict Experiences
- The Evolution of Conflict
 - Its Growth
 - Climax and the Long Journey to Resolution
 - Becoming Involved
 - Effective Listening and Speaking
- Models of Conflict Resolution
- Role Play

Day Two

Personality Styles

- Responding to Emotions
- The Role of Culture and Emotions in Conflict
- Group Disputes
- Conflict Norms and Group Behaviour
- The Five Conflict-Handling Modes or Styles
 - Competing (Directing)
 - Collaborating (Cooperating)
 - Compromising
 - Accommodating (Harmonizing)
 - Avoiding
- Role Play

Day Three

Defining and Understanding Interests

- Dealing with Rights and Power
- Moving from Positions to Interests
- Key Elements of a Negotiation
- Distributive vs. Integrative (Interest-Based) Negotiation
- Structuring a Negotiation
- Key Communication Skills
- Four Essential Rules of Negotiation
- Working with BATNA's (Best Alternative To a Negotiated Agreement)
- Dealing with Positional People and Dirty Tricks
- Role Play

Day Four

Building Collaboration

- The Impact of Litigation on the Development of Disputes
- The Options for Resolving Disputes
- Knowledge
- Skills and Attitudes Needed by Mediators
- Structuring a Mediation
- Mediation Process Overview
- Role Play.

Day Five

The Five Tasks in Mediation

- Building the Process
 - Pre-Mediation Steps and Initial Process of the Mediation Meeting
- Sharing Perspectives
 - Finding Out What Happened
- Developing Clarity
 - Where are We
 - and What It Means
- Developing Options
 - What is Important
- Making Decisions
 - What Do You Want To Do.
 - Caucusing
 - Anticipating and Resolving Impasses and Power Imbalances
 - Mediator Ethics
- Role Play

Conclusion.

Day Six and Seven are Weekend

Day Eight

General Introduction to Contracting

- The Life Cycle of Projects
 - Reasons for Construction Disputes:
 - Consultants
 - Clients
 - Contractors
 - Sub-Contractors
 - Contractual Relationships
 - The Parties' Obligations
- Selecting Contracting Strategies
- Procurement Methods and the Impact on Disputes during the Project
 - Standard Forms
 - Stipulated Price Contracts
 - Unit Price Contracts
 - Cost-Plus-A-Fee Contracts
 - Design-Build Contracts
 - Construction Management Contracts
 - Case Study.

Day Nine

Contractor Selection

- Selecting an Appropriate Form of Procurement to Minimize Disputes
- Designing a dispute Resolution System
- Preparation of Construction Documents
- General Aspects of Tendering and Bidding
- Pre-Award Considerations
- Contractor's Pre-qualification
- Value Engineering
- Constructability Review
- Tender Selection and Awarding
- Owner's Responsibilities during Project Delivery
- Case Study.

Day Ten

- Cost Estimation Methods and Project Budgets
- Cash Flow Analysis
- Project Planning and Scheduling
- Resource Management
- Software Applications
- Case Study.

Day Eleven

Project Documentation and Control Systems

- Contract Administration in the Field
 - Roles of the Parties;
 - Pre-construction Activities
 - Keeping Good Records
 - On-Site Coordination Meetings and Communication
 - Measures to Minimize Disputes
 - Claim Protection and Mitigation

Case Study.

Day Twelve

Effective Cost and Time Control

- Payments and Payment Certificates
- Procedures for Change Request Processing and Cost Control
- Monitoring Job Progress and Scheduling Requirements
- Earned Value and Project Control
- Monthly Status Reports
- Legal Concerns in Construction Field Administration
- Case Study

Conclusion.

Day Thirteen and Fourteen are Weekend

Day Fifteen

Dispute Causes and Their Impact

- Suspension of Work
- Re-sequencing of Work
- Variation Orders
- Variations in Estimated Quantities
- Differing Site Conditions
- Defective Specifications and Drawings
- Acceleration of the Work
- Force Majeure
- Termination for Convenience
- Termination for Default and Re-procurement

Cost Estimation for Variations

- Contract Stipulations to Calculate Cost of Variations
- Case Study

Day Sixteen

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 Behaviour or Conditions
- Engineer's Role in Mitigating Such Claims

Claims for Variations

- Variation Order Cost Estimates
- Job Factors Affecting Productivity
- Overhead and Profit
- Reservation of Indirect Costs
- Forms for Pricing Changes
- Case Study

Day Seventeen

- Scheduling Provisions
- Emphasis on Network Analysis Techniques
- Techniques for Delay with Construction Project Management (CPM)
- Concurrent Delays

Evaluation of Claims Related to Project Scheduling

- Acceleration/Job Compression
- Checklist for Use of CPM in Litigation
- Claims for Delay
- Claims for Disruption
- The Relationship Between Loss and Expense and Extensions of Time
- Damages for Delay
- Case Study

Day Eighteen

Substantial Completion and Contract Close-Out

- Contract Requirements
- Commissioning and Handing-Over
- Substantial Completion
- Preparation of Punch List
- Starting of Systems
- Case Study

Day Nineteen

Counterclaims Against the Contractor

- Set-Off Claims by the Employer
- Liquidated Damage Claims by the Employer
- Claims by the Employer Arising from Defective Materials & Workmanship
- Claims by Sub-Contractors for Money Arising from Delay and Disruption
 - Caused by the Contractor Under the Contract

Claim Resolution

- Negotiation and Mediation to settle claims by the parties
- Arbitration of claims
- Litigation
- Case Study
- 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, 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*

- **7,950 USD**
**VAT is Excluded If Applicable*

المقدمة

في الأسبوع الأول، الورش (١ و ٢) التفاعلية، سيكون التركيز على مدير المشروع وبيئة المشروع لفهم أسباب النزاعات وكيفية إدارة هذه النزاعات من خلال استخدام التفاوض والوساطة. سننظر في اللبنة الأساسية التي تخلق النزاعات وتلك التي تساعد في حلها أو تنتقص منها. سنتم دعوتك للمشاركة في التفكير والمحادثة والتمارين حيث تتم دراسة النزاعات والنماذج الخاصة بمعالجتها. سيتم إعطاء وقت كبير لبناء المهارات من أجل التحدث الفعال والاستماع الفعال، وفهم أوضاع الصراع. ستقوم أيضاً ببناء مهارات التفاوض والوساطة، ثم الانتقال إلى ما وراء المهارات إلى الوعي الاستراتيجي بالخيارات التي يتخذها المفاوضون والوسطاء في تسهيل حل النزاعات. سوف تدرس بالتفصيل عناصر التفاوض والوساطة القائمة على الاهتمامات، مع الحفاظ على العلاقات. سيكون البرنامج المشترك بين الجامعات حول التفاوض في نموذج كلية الحقوق بجامعة هارفارد هو التركيز الأساسي. يؤمن هذا النهج القائم على الاهتمامات بأن كل مفاوضات تنطوي على خلق القيمة والمطالبة بها وأن كل مفاوضات يجب أن تركز على المصالح وليس المواقف.

في الأسبوع الثاني، تم تصميم ورش العمل (٣ و ٤)، لمساعدتك على إدراك مخاطر النزاعات المرتبطة بالمشروع بشكل كامل خلال مراحله المختلفة، ولتحديد وفهم التزامات الأطراف للتخفيف من هذه المخاطر. سوف تتعلم كيفية تصميم العقد بحرص لتجنب النتائج السلبية لمثل هذه النزاعات. سوف تتعلم أيضاً كيفية تحديد استراتيجيات الشراء وإجراءاته، إلى جانب كيفية اختيار أفضل مقاول للمشروع. ستغطي أيضاً بشكل منهجي الموضوعات الحيوية لتدريب العقود الجيدة والمسؤولين الميدانيين لإدارة الوقت والتكلفة والتوثيق والنزاعات خلال هذه المرحلة. سيتم تقديم مجموعة متنوعة من دراسات الحالة.

في الأسبوع الثالث والأخير، في ورش العمل (٥ و ٦)، ستقوم بتحليل القضايا عند نشوء نزاع أثناء البناء وفحص آثاره الزمنية والتكلفة على المشروع، وبالتالي منع النزاع من أن يصبح مطالبة. إن الوقت والجهد المبذولين في معالجة المطالبات الناتجة عن النزاعات التي لم يتم حلها وطرحها والدفاع ضدها لا يتناسب مع التكلفة / الفائدة المتوقعة. ستتعلم أيضاً كيفية التعامل مع مطالبات العقد نظراً لأن معظم المشاريع يتم تعديلها وإجراء التغييرات داخل نطاق العمل وخارجه، مما يؤدي في بعض الحالات إلى تأخير أو تسريع وتيرة العمل، مما قد يؤدي إلى مطالبة إذا لم تتم تسوية النزاع. ستوفر ورش العمل هذه معلومات ونصائح خبراء وعملية للأطراف لتحليل وفهم القضايا التي تنشأ عند تقديم مطالبة، وكذلك كيفية الإعداد والتفاوض بشأن تسوية وتقديم مطالبة مضادة إذا لزم الأمر. سوف يساعدونك على حل هذه المطالبات بطريقة أكثر فاعلية وتجنب الدعاوى القضائية الطويلة والمكلفة. سيتم تقديم مجموعة متنوعة من دراسات الحالة.

الاهداف

بنهاية هذه الدورة سيتعلم الحاضرين ما يلي:

- فهم دورة حياة المنازعات
- استكشاف دور الثقافة والعواطف في تطوير وحل الخلافات
- التواصل بنجاح والاستماع والتحدث بشكل فعال
- الاستعداد بشكل فعال للتفاوض
- عزز موقفك التفاوضي مع بناء علاقة عمل قوية
- هيكلية عملية الوساطة
- كشف اهتماماتك وتلك الخاصة بالطرف الآخر قم بتطوير حلول تعاونية قائمة على الاهتمامات مع بناء الثقة
- استخدام المهارات الأساسية للوسيط لمساعدة الأطراف على التوصل إلى اتفاق
- الاستجابة عندما لا تكون الأطراف على استعداد للانتقال إلى اتفاق وعندما يكون هناك اختلال في موازين القوى
- اختيار إستراتيجية العقد الأنسب
- تصميم العقد للتخفيف من مخاطر المنازعات
- تصميم نظام تسوية المنازعات
- إعداد وثائق المناقصة
- تحليل العطاءات وعقود الترسية
- حدد المقاول الأنسب
- تقدير التكاليف وتحليل التدفق النقدي
- إعداد جداول المشروع وتخطيط الموارد
- مراجعة وثائق العقد قبل البناء
- إنشاء مصفوفة المسؤولية لهذه المرحلة
- مراقبة وثائق المشروع والتكلفة والوقت والجودة
- التواصل بشكل فعال أثناء إدارة العقد
- التحضير لتسليم المشروع
- تحليل أسباب النزاع وتأثيرها على الوقت والتكلفة
- تقييم استحقاقات الأطراف والتفاوض بشأن التسويات
- التوسط في النزاعات
- المطالبات للظروف غير المتوقعة في بداية العمل
- تقييم المطالبات للاختلافات
- تقييم المطالبات المتعلقة بجدولة المشروع
- دعوى مضادة ضد المقاول
- حل المطالبات

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.