PROJACS ACADEMY
by egis

Construction Contract Management & Dispute Resolution (CMC Workshops 1, 2, 3, 4) – Certificate Program

ادارة العقود والنزاعات في المشاريع – معتمد عالمياً

18 – 29 September 2023

Dubai / UAE

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.

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

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 Parities' 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.

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 7" Tablet 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*

- **5,950 USD**
  **VAT is Excluded If Applicable*

المقدمة

في الأسبوع الأول، الورش (١ و٢) التفاعلية، سيكون التركيز على مدير المشروع وبيئة المشروع لفهم أسباب النزاعات وكيفية إدارة هذه النزاعات من خلال استخدام التفاوض والوساطة. سننظر في اللبنات الأساسية التي تخلق النزاعات وتلك التي تساعد في حلها أو تنتقص منها. ستتم 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 أيضًا 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 و٤)، 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 أيضًا كيفية تحديد استراتيجيات الشراء وإجراءاته، إلى جانب كيفية اختيار أفضل مقاول للمشروع. ستغطي أيضًا بشكل منهجي الموضوعات الحيوية لتدريب العقود الجيدة والمسؤولين الميدانيين لإدارة الوقت والتكلفة والتوثيق والنزاعات خلال هذه المرحلة. 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
- هيكلة 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

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.