



an e egis company

بروجاكس للتدريب والتطوير  
Projacs Training and Development

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

ادارة العقود والنزاعات في المشاريع – معتمد عالميا

26 – 30 December 2022

London / UK



ProjacsAcademy.com



## Introduction

This highly interactive course focus will be on the project manager and project environment to understand the causes of disputes and how to manage them through the use of negotiation and mediation. We examine the building blocks that create disputes and those that assist in or detract from their resolution. Disputes are studied and models for addressing them are considered, and time is given to understand conflict modes. You will also build your negotiation and mediation skills through role plays and exercises.

This course will help you fully realize the risks of disputes associated with a project during its different phases, and define & fully understand the parties' obligations to mitigate such risks. You learn how to design the contract to avoid the negative outcomes of such disputes, how to select procurement strategies and procedures, and how to select the best contractor for the project. As well, you will cover the subjects vital to training good contract administrators to manage time, cost, documentation, and disputes during this phase.

## Objectives

The aim of this course is to examine and understand the causes of construction disputes and to strengthen the participant's negotiation and mediation skills, and then move beyond skills to a strategic awareness of the choices negotiators and mediators make in facilitating dispute resolution. The elements of interest-based negotiation and mediation are examined in detail, with emphasis on maintaining relationships. This interest-based approach believes that every successful negotiation involves the creation and claiming of value.

## Who Should Attend?

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

## Course Outline

### DAY 1:

#### **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 2:

#### **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 3:

#### **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 4:**

##### **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 5:**

##### **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 6& 7 is weekend**

#### **DAY 8:**

##### **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 9:**

##### **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 10:**

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

## **DAY 11:**

### **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 12:**

### **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 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\*

- **4,500USD**  
*\*VAT is Excluded If Applicable*

## مقدمة

قد تطور العلاقة بين الأطراف بصناعة التشييد للعدائية، مما يجعل حدوث النزاعات أمر شائع ووارد ولذا فانه من الأهمية القصوى أن يتم إعداد مديري المشروعات والعقود وتثقيفهم وتزويدهم بالأساليب الفعالة لتناول هذه الخلافات والحد من وقوع أي أضرار سلبية على العناصر التي تحدد نجاح المشروع من حيث المدة والتكلفة والجودة. حيث لا غنى عن هذا البرنامج بالنسبة لكل من يعمل في مجالات التخطيط والإدارة التنفيذية، ومن يرغبون في تعلم الطريقة الفعالة لإدارة النزاعات التي قد تنشأ بين أي من الأطراف أثناء أي مرحلة من مراحل سير وتنفيذ المشروع أو العقد وكذلك فهم إدارة وحل النزاعات الناتجة عن المطالبات عن طريق التفاوض والوساطة.

التخطيط الجيد قبل البدء في المشروع من أهم عناصر انجاز المشاريع، بدأ ذلك بتحديد استراتيجيات الإنجاز وتصميم العقد، واعداد المستندات، واختيار المقاول، وكذلك تحديد الفترة الزمنية المناسبة وتحديد التكلفة أيضاً، بالإضافة إلى تصميم آليات تناول النزاعات وذلك بدراسة عناصر النزاع المتوقعة، وتحديد الاستراتيجيات والآليات المناسبة، لتلافي هذه النزاعات أثناء تنفيذ المشروع وبعد التسليم والاستفادة منه وغلق العقد، وتقدم هذه الدورة تغطية شاملة لهذه الموضوعات لتدريب المهندسين ومديري المشروعات على الجوانب العملية لتلافي وإدارة هذه النزاعات في حالة وقوعها.

تستعرض الدورة الطرق المختلفة لإنجاز المشاريع، وكيفية تصميم العقد لإنجاح المشاريع، وتلافي عناصر النزاع، التي تؤثر سلباً على انجاز المشروع، بما في ذلك آليات تناول النزاع، وأخذ ذلك في الاعتبار عند اعداد المستندات وتأهيل المقاولين ودراسة وتحديد العطاءات، وكذلك تقدير التكلفة والتمويل اللازم، لدفع العرض، واعداد برنامج زمني واقعي، وكذلك تحديد الموارد اللازمة لإنجاز العمل، ثم تناول كيفية طرح العطاءات، واختيار المقاول وأعمال الترسية مع مراعاة اللوائح المعمول بها والقوانين الواجبة التطبيق.

الهدف من هذه الدورة هو دراسة وفهم أسباب النزاع في قطاع التشييد، وتأهيل القائمين على عمليات التفاوض والوساطة للتعامل مع تلك النزاعات بفاعلية للتغلب عليها، وحلها حتى لا تؤثر سلباً على المشروع، ويتم التركيز على التفاوض على أساس المصالح للحصول على حل توافقي يحفظ سلامة العلاقات بين الأطراف ويراعي مصالحهم ويعزز فرص انجاز المشروع، وأن التجارب أوضحت أن هذا الأسلوب هو الأفضل والأمثل لإنجاح المشاريع، وسوف يتم ذلك من خلال النماذج العملية المطروحة.



## 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.