

ماجستير في إدارة العقود والتفاوض

UK Traininig

**PARTNER**



## هاجستير في إدارة العقود والتفاوض

### مقدمة

تغطي هذه الدورة التدريبية المراحل الثلاث للتعاقد: التفاوض على "الصفقة"، توثيق تلك الصفقة بطريقة قوية وعملية: وإدارة أداء العقد نفسه. ستساعد هذه الدورة التدريبية المشاركين في الحصول على وعي بالمهارسات في المجالات الأخرى والصناعات الأخرى، والتي يكون أن تضيف قيمة كبيرة إلى مواقفهم الخاصة. علاوة على ذلك، ستوفر الدورة التدريبية أيضاً فرصة للنظر في النهج من منظور الطرف الأخر في العقد.

### أهداف دورة هاجستير في إدارة العقود والتفاوض

- فهم الحاجة إلى التفاوض بشأن "الصفقة" قبل هيكلية وثناق العقد
- استخدام الأدوات والتقنيات للمساعدة في مثل هذه المفاوضات وتعزيز الإدارة الفعالة للعقد
- تقييم صياغة وتعديل بنود عقد محددة، باستخدام أمثلة حقيقية
- تقديم بعض الاختلافات في النهج في مختلف الولايات القضائية
- فحص طرق تجنب الخلافات أو إدارتها بنجاح
- نصائح عملية لمحترفي الأعمال للتعامل مع عواقب عدم النداء
- تحليل آليات العقود باللغة الإنجليزية

### محاور دورة هاجستير في إدارة العقود والتفاوض

#### اليوم الأول

ما هي "الصفقة" وترابطها مع العقد وكيف الوصول إلى هناك؟

- ما الذي يشكل العقد: الشكل والهكومات والبنية الأساسية
- سياق الترتيبات التجارية
- حلول تجارية مبتكرة مثل الشراكة، عقود "BOOT"، إلخ
- العلاقة بين التفاوض وصياغة العقد
- إبرام صفقة - سلطة التوقيع ومبادئ الوكالة
- الإجراءات الشكلية لإتمام العقد

#### اليوم الثاني

#### التفاوض وصياغة العقود

- مبادئ التفاوض في التعاقد
- التفاوض في المواقف الصعبة والمعقدة
- هيكلية الوثائق المعقدة - التسلسل الهرمي للمصطلحات
- استخدام وتعديل النماذج القياسية
- سابقة في التعاقد الدولي
- التعامل مع مؤهلات العقد وتعديلاته

UK Training  
**PARTNER**  
اليوم الثالث



#### صياغة البنود المحددة

- أحكام الهنطوق والتزامات النداء
- سند الهلكية والمخاطر والدفع
- تغييرات العقد: نقل الحقوق، التعديل، ونطاق العمل
- الإنهاء والتعليق وسبل تصحيح التقصير
- تحديد واستبعاد المسؤولية والقوة القاهرة والتنازل
- قانون العقد وفض المنازعات

#### اليوم الرابع

##### إدارة العقود الفعالة

- تقييم المخاطر وإدارتها
- تعيين المسؤوليات وبدء الاجتماعات: تحديد وإدارة التوقعات
- التعامل مع حالات التخلف عن السداد والتأخير والاضطراب
- إدارة المطالبات
- قضايا الدفع - بها في ذلك التجارة الدولية
- الدروس المستفادة

#### اليوم الخامس

##### التعامل مع النزاعات

- التعرف على المشاكل المحتملة والتعامل معها عند ظهورها
- الحقوق القانونية والنتائج التجارية المهيمنة
- هيكل التفاوض لتسوية المنازعات الداخلية
- تسوية المنازعات الخارجية - التقاضي والتحكيم
- البدائل الحديثة في تسوية المنازعات - التحكيم، تقرير الخبراء، الوساطة
- لمحة عامة عن الدورة، وجلسة السنلة الأخيرة

UK Training

**PARTNER**



## Blackbird Training Clients



UK Training  
**PARTNER**



## البرامج التدريبية

إدارة المشافي  
القطاع العام  
ورشات عمل خاصة  
النفط والغاز  
هندسة الاتصالات  
تكنولوجيا المعلومات  
الصحة والسلامة  
القانون وإدارة العقود  
الجهازك و السلامة  
الطيران والاملاحة الجوية  
الإدارة العليا

## البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية  
الهالية والمحاسبة والهيرانية  
الإعلام والعلاقات العامة  
إدارة المشاريع  
الهوراد البشرية  
تدقيق الحسابات وضمان الجودة  
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء  
السكرتارية وإدارة المكاتب  
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية  
الإدارة والقيادة  
صقل المهارات والإدارة المرنة



International House 185 Tower Bridge  
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35  
+44 7480 775526



training@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training  
**PARTNER**

