

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 بالممارسات في المجالات الأخرى والصناعات الأخرى، والتي يمكن أن تضيف قيمة كبيرة إلى مواقفهم الخاصة. علاوة على ذلك، ستوفر الدورة التدريبية أيضاً فرصة للنظر في الأمور من منظور الطرف الأخر في العقد.

أهداف الدورة

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

محاور الدورة

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

- ما الذي يشكل العقد: الشكل والهكونات والبنية الأساسية؟
- سياق الترتيبات التجارية.
- حلول تجارية مبتكرة ومثل 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.
- هيكل الوثائق المعقدة - التسلسل الهرمي للمصطلحات.
- استخدام وتعديل النماذج القياسية.
- سابقة في التعاقد الدولي.
- التعامل مع مؤهلات العقد وتعديلاته.

اليوم الثالث: صياغة البنود المحددة

- أحكام المنطوق والتزامات الأداء.
- سند الملكية والمخاطر والدفع.
- تغييرات العقد: نقل الحقوق، التعديل، ونطاق العمل.
- الإنهاء والتعليق وسبل تصحيح التقصير.

PARTNER



- تحديد واستبعاد المسؤولية والقوة القاهرة والتنازل.
- قانون العقد وفض المنازعات.

اليوم الرابع: إدارة العقود الفعالة

- تقييم المخاطر وإدارتها.
- تعيين المسؤوليات وبدء الاجتهادات: 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

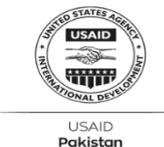
- التعرف على المشاكل المحتملة والتعامل معها عند ظهورها.
- الحقوق القانونية والنتائج التجارية المتميزة.
- هياكل التفاوض لتسوية المنازعات الداخلية.
- تسوية المنازعات الخارجية - التقاضي والتحكيم.
- البدائل الحديثة في تسوية المنازعات - التحكيم - تقرير الخبراء - الوساطة.
- لمحة عامة عن الدورة، وجلسة السنلة 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 والصلاح الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

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
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD
FOR TRAINING



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



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

