

التفاوض وصياغة العقود والتفاهم عليها

UK Traininig

PARTNER



التفاوض وصياغة العقود والتفاهم عليهما

المقدمة

العقود هي الهيكل الأساسي لجميع علاقات العمل ، سواء كانت لبناء منشأة جديدة رئيسية ، أو توريد النودات المكتبية، وشروط إدارة العقد نفسه أمر بالغ الأهمية لنجاح جميع الشركات. على هذا النحو ، تهس العقود كل جانب من جوانب الحياة التجارية . ويجب على جميع الموظفين سواء كانوا مشاركين بشكل مباشر في إدارة العقود أم لا فهم كيفية عملهم ، لا سيما في سياق دولي.

الندوة تغطي المراحل الثلاث للتعاقد: التفاوض على "الصفقة" : توثيق تلك الصفقة بطريقة قوية ولكن عملية؛ وإدارة أداء العقد نفسه. القصد من ذلك هو تطوير المهارات العامة مع التطبيق على مجموعة واسعة من العقود والسماح للمشاركين بالوعي بالمهارات في المجالات الأخرى والصناعات الأخرى ، والتي قد تضيف قيمة إلى مواقفهم. ستسمح الندوة أيضاً بالنظر في الأمور من منظور الطرف الأخر في العقد.

أهداف الدورة

- التأكيد على الحاجة إلى التفاوض بشأن "الصفقة" قبل هيكلته وثائق العقد.
- توفير النودات والتقنيات للمساعدة في مثل هذه المفاوضات.
- فحص صياغة وتعديل بنود عقد محددة باستخدام أمثلة حقيقية.
- النظر إلى بعض الاختلافات في النهج في مختلف الولايات القضائية والمواضيع المشتركة التي تهر من خلال التعاقد.
- مراجعة بعض المهارات التي من شأنها تعزيز الإدارة الفعالة للعقد.
- فحص طرق تجنب الخلافات أو إدارتها بنجاح.

محاور الدورة

اليوم الأول: "الصفقة" خلف العقد ، وكيف نصل إلى هناك؟

- ما هو العقد؟
- كيفية هيكلته الترتيبات التجارية.
- حلول تجارية مبتكرة ومثل الشراكة ، عقود "BOOT" ، إلخ.
- كيفية التفاوض على هيكل تعاقد.
- التقنيات الأساسية للتفاوض.
- كيفية توثيق المناقشات.
- العلاقة بين التفاوض وصياغة العقد.
- إغلاق صفقة.
- التعامل مع المفاوضات الصعبة.

اليوم الثاني: صياغة العقود:

- استخدام النماذج القياسية.
- تطوير معاييرك.
- تعديل النماذج.
- التعامل مع مؤهلات العقد وتعديلاته.
- هيكلته الوثائق المعقدة.

اليوم الثالث: عقود التفاوضين

PARTNER



- قضايا "تكافؤ الفرص" - كيف تكون عادلاً مع أكثر من مقدم عطاء.
- التعامل مع الأخطاء في العطاء.
- التفاوض على صياغة معقدة.
- إجراءات إنهاء العقد.
- سلطة التوقيع.

اليوم الرابع: صياغة بنود محددة:

- أداء العمل.
- عنوان.
- مخاطرة.
- الملكية الفكرية.
- الاختلافات.العقد.
- لنطاق العمل.
- تهديد الوقت.
- قوة قهرية.
- الوقت للانهاء.
- النضار والغرامات المقطوعة.
- القبول والاختبار.
- الإنهاء والتعليق.
- قانون العقد وفض المنازعات.

اليوم الخامس: إدارة العقود

- تقييم المخاطر وإدارتها.
- اجتهادات الانطلاق.
- توزيع المسؤوليات.
- تحديد وإدارة التوقعات.
- تخطيط.
- الإبلاغ - الواقعية مع المتطلبات.
- اجتهادات التقدم والتعجيل.
- التعامل مع الافتراضات.
- التعامل مع العوامل الخارجية مثل القوة القاهرة.
- التعرف على التغيير وإدارته.
- شروط العقد.
- نطاق العمل.
- قضايا الدفع بما في ذلك التجارة الدولية.
- الدروس المستفادة.

التعامل مع النزاعات:

- التعرف على المشاكل المحتملة
- التعامل مع القضايا فور ظهورها
- الحقوق القانونية والنتائج التجارية متهيزة
- هيكل التفاوض لتسوية المنازعات الداخلية
- أنواع تسوية المنازعات الخارجية
- دعوى
- تحكيم
- حكم

تحدد الخبر UK Training
PARTNER



وساطة

- مشاكل مع المنظومة القانونية المختلفة
- تنفيذ الجوائز
- إدارة المنازعات
- تجنب الخلافات في المقام الأول



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
تحقيق 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

