BLACKBIRD FOR TRAINING

التفاوض وصياغة العقود والتفاهم عليها

October 2027 14 – 10

دبي (الإمارات العربية المتحدة)

UK Traininig

PARTNER



www.blackbird-training.com

التفاوض وصياغة العقود والتفاهم عليها

المرجع: 215176_321719 **التاريخ:** 10 – 14 October 2027 **المكان:** دبي (الإمارات العربية المتحدة) **الرسوم:** GBP 4900

مقدمة

تمثل العقود الهيكل الأساسي لجميع العلاقات التجارية، سواء كانت تتعلق ببناء منشأة جديدة أو توفير أدوات مكتبية. تعتبر بنود العقود وإدارتها من العناصر الحاسمة لنجاح أي شركة. بناءً على ذلك، تتداخل العقود مع جميع جوانب الحياة التجارية، ويجب على جميع الموظفين سواء كانوا مشاركين في إدارة العقود بشكل مباشر أم لا أن يفهموا كيفية عملها، وخاصة في سياق دولي.

تهدف هذه الدورة إلى تغطية المراحل الثلاثة الرئيسية لعقد أي اتفاق: التفاوض على الصفقة، توثيق تلك الصفقة بطريقة عملية وفعّالة، وإدارة أداء العقد نفسه. تهدف الدورة إلى تطوير المهارات العامة التي يمكن تطبيقها على مجموعة واسعة من العقود، مع زيادة الوعي بالممارسات في مجالات وصناعات أخرى قد تضيف قيمة للمتدربين. كما ستسمح الدورة بالنظر في الأمور من منظور الطرف الآخر في العقد.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- التفاوض على العقود بفعالية قبل البدء في هيكلة الوثائق التعاقدية.
- اكتساب تقنيات التفاوض المتقدمة التي تساعد في الوصول إلى اتفاقات عادلة.
- دراسة كيفية إعداد العقود وتعديل بنودها باستخدام أمثلة حقيقية.
- التعرف على الفروق في أساليب التفاوض في الأنظمة القانونية المختلفة، مع دراسة النقاط المشتركة.
- تحسين مهارات إدارة العقود واتباع أفضل الممارسات لتجنب النزاعات أو إدارتها بنجاح.
- فهم أساليب إعداد العقود المتقدمة التي تسهم في نجاح الاتفاقيات التجارية.



محاور الدورة

اليوم الأول: الصفقة خلف العقد، وكيفية الوصول إليها؟

- ما هي العقود وما هي عناصر تكوينها؟
- كيفية هيكلة الترتيبات التجارية بشكل فعال.
- حلول تجارية مبتكرة مثل العقود الشراكة، وعقود BOOT، وغيرها.
- استراتيجيات التفاوض على الهياكل التعاقدية.
- تقنيات أساسية للتفاوض على الصفقات.
- كيف يمكن توثيق المناقشات بشكل رسمي؟
- العلاقة بين التفاوض وإعداد العقود.
- كيفية إتمام الصفقة بنجاح.
- التعامل مع المفاوضين الصعبين.

اليوم الثاني: إعداد العقود

- استخدام النماذج القياسية لإعداد العقود.
- تطوير معايير العقود الخاصة بك.
- كيفية تعديل النماذج التعاقدية.
- كيفية التعامل مع التعديلات والتأهيل في العقود.
- كيفية هيكلة الوثائق المعقدة.

اليوم الثالث: التفاوض على العقود

- التعامل مع قضايا العدالة عند التفاوض مع أكثر من عرض.
- كيفية التعامل مع الأخطاء في العروض.
- استراتيجيات التفاوض على الصياغات المعقدة.
- الصيغ الرسمية لإغلاق العقد.
- صلاحيات التوقيع على العقد.



اليوم الرابع: إعداد بنود محددة في العقد

- أداء العمل والبنود المتعلقة به.
- حقوق الملكية الفكرية في العقود.
- كيفية التعامل مع التعديلات في نطاق العمل.
- قوة القوة القاهرة Force Majeure.
- تحديد الزمن لإنهاء الأعمال.
- الجزاءات والغرامات.
- اختبار القبول وتقييم العمل.
- بنود الإنهاء والإيقاف.
- القانون الواجب تطبيقه في العقد وآليات حل النزاعات.

اليوم الخامس: إدارة العقود

- إدارة المخاطر التعاقدية.
- الاجتماعات الأولية "Kick-off" وتعريف المسؤوليات.
- كيفية وضع التوقعات وتحديدها بوضوح.
- استراتيجيات التخطيط ومتابعة التقدم.
- تقارير الأداء الواقعية.
- التعامل مع التخلف عن الالتزامات التعاقدية.
- مواجهة التحديات الخارجية مثل القوة القاهرة.
- الاعتراف وإدارة التغييرات في شروط العقد ونطاق العمل.
- قضايا الدفع بما في ذلك في صفقات التجارة الدولية.
- إتمام العملية التعاقدية وتحليل الدروس المستفادة.

إدارة النزاعات:

- كيفية التعرف على المشاكل المحتملة وحلها.
- التعامل مع القضايا فور نشوئها.
- الحقوق القانونية و النتائج التجارية.
- استراتيجيات التفاوض لحل النزاعات داخليًا.
- أنواع حل النزاعات الخارجية: مثل التحكيم و الوساطة.
- مشاكل الأنظمة القانونية المختلفة وتنفيذ الجوائز.



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تطوير مهارات التفاوض للحصول على أفضل الصفقات التعاقدية.
- فهم كيفية إعداد العقود بشكل احترافي يتماشى مع المعايير الدولية.
- تعلم استراتيجيات فعالة لتحسين إدارة العقود.
- الحصول على شهادة مهنية معترف بها في إدارة العقود.
- القدرة على تحديد المخاطر التعاقدية وتطبيق حلول لإدارة العقود بفعالية.
- تسهيل حل النزاعات التعاقدية وتجنب الأزمات القانونية.

الخاتمة

تعد دورة التفاوض وإعداد العقود وإدارة العقود من الفرص الاستثنائية للمحترفين الذين يرغبون في تحسين مهاراتهم في مجال إعداد العقود و إدارة الصفقات التجارية. تمنح الدورة المشاركين الأدوات اللازمة لتحسين الأداء في إدارة العقود، بما في ذلك تقنيات التفاوض، وكتابة العقود، وحل النزاعات.

من خلال هذه الدورة، ستتمكن من فهم العقود بعمق وتعزيز مهارات التفاوض، لتكون أكثر استعدادًا للنجاح في عالم الأعمال المتغير. سجل الآن لتمهد طريقك نحو مهنة ناجحة في إدارة العقود!

