BLACKBIRD FOR TRAINING

أساسيات التعاقد ومفاوضات العقود

31 October – 4 November 2027

عمّان (الأردن)



أساسيات التعاقد ومفاوضات العقود

المرجع: 310874_3254456 التاريخ: 31 October – 4 November 2027 المكان: عمان (الأردن) الرسوم: GBP 4200



مقدمة

تقدم دورة تدريبية مكثفة على مدار أسبوع حول التفاوض على العقود، تم تصميمها بعناية لتزويد المشاركين بالمعرفة الأساسية والمهارات العملية اللازمة لإدارة العقود والتفاوض عليها بنجاح. من خلال مزيج من الرؤى النظرية والأمثلة الواقعية والتمارين التفاعلية، تضمن هذه الدورة فهمًا شاملاً لتقنيات واستراتيجيات وأفضل ممارسات التفاوض على العقود.

سواء كنت تسعى إلى تحسين مهارات التفاوض على العقود أو الحصول على شهادة في التفاوض على العقود، فإن هذا البرنامج سيساعدك على بناء أساس قوي للتفاوض الاستراتيجي والفعّال لتحقيق النتائج المرجوة.

أهداف الدورة

تهدف هذه الدورة إلى:

- فهم معنى التفاوض وأهميته في سياق العقود.
- التعرف على مراحل التفاوض على العقود وخطوات التفاوض على العقود لضمان نتائج منظمة وناجحة.
- تطوير المهارات اللازمة لصياغة ومراجعة وإدارة البنود العقدية بفعالية.
- تحديد المخاطر التعاقدية وتقييمها والتخفيف من تأثيرها.
- إتقان استراتيجيات التفاوض على العقود واتباع نصائح التفاوض على العقود للحصول على شروط مواتية.
- تطبيق أفضل الممارسات في إدارة العقود وضمان الامتثال والتحسين المستمر.

محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات العقود

- ما هو التفاوض على العقود؟ فهم معناه وأهميته في السياقات المهنية.
- لمحة عن معنى التفاوض على العقود ودوره في إدارة العلاقات التجارية.
- استكشاف أنواع التفاوض في العقود، مثل العقود الثابتة وعقود الوقت والمواد.
- دورة حياة العقد: المراحل الأساسية من بدء العقد حتى إغلاقه.
- الأخطاء الشائعة في العقود وكيفية تجنبها لضمان النجاح.



اليوم الثاني: صياغة ومراجعة العقود

- العناصر الأساسية التي يجب أن تتوفر في العقد ليكون قانونيًا وملزمًا.
- تقنيات صياغة البنود بوضوح ودقة لتجنب النزاعات المستقبلية.
- أفضل الممارسات لمراجعة وتعديل العقود بما يحمي مصالح الأطراف.
- فهم البنود القياسية Boilerplate Clauses وكيفية التعامل معها.
- دراسة حالات عملية لتحليل أمثلة ناجحة على صياغة العقود بفعالية.

اليوم الثالث: إدارة المخاطر التعاقدية

- تحديد المخاطر المرتبطة بالعقود وتأثيرها على الأداء.
- منهجيات تقييم المخاطر وتحديد أولوياتها في العقود.
- استراتيجيات التخفيف من المخاطر التعاقدية من خلال التفاوض الفعّال.
- إدارة النزاعات التعاقدية: تقنيات حل النزاعات وأساليب إدارة النزاعات.
- الجوانب القانونية والامتثال في التفاوض على العقود.

اليوم الرابع: استراتيجيات وتقنيات التفاوض

- معنى التفاوض: المبادئ الأساسية للتفاوض الفعّال في العقود.
- خطوات التفاوض على العقود: التخطيط المسبق بطرق منهجية للتفاوض الناجح.
- استكشاف استراتيجيات التفاوض على العقود في السياقات المختلفة.
- استراتيجيات التفاوض عبر الثقافات: التعامل مع الاختلافات الثقافية لتحقيق النجاح.
- تمارين ومحاكاة واقعية لتطبيق المهارات المكتسبة وبناء الثقة.

اليوم الخامس: أفضل ممارسات إدارة العقود

- تقنيات مراقبة أداء العقود وضمان تحقيق الأهداف المتفق عليها.
- استراتيجيات إدارة التعديلات في العقود والحفاظ على توافقها مع الأهداف.
- استخدام التكنولوجيا لتحسين إدارة العقود وزيادة الكفاءة.
- ضمان الامتثال لشروط العقود وتجنب الانتهاكات.
- تحسين مستمر: تحديد فرص تحسين ممارسات العقود بناءً على التغذية الراجعة.



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- معرفة شاملة: اكتساب فهم عميق لـ ما هو التفاوض على العقود وكيف يؤثر على نجاح الأعمال.
- تطبيق عملي: تعلم تقنيات واستراتيجيات مثبتة من خلال أمثلة واقعية وتمارين تفاعلية.
- رؤى استراتيجية: إتقان استراتيجيات التفاوض على العقود لضمان الحصول على شروط ملائمة وإدارة المخاطر.
- تطوير المهارات: تحسين مهارات التفاوض وبناء الثقة للتعامل مع العقود المعقدة.
- تعزيز المسار المهني: الحصول على شهادة في التفاوض على العقود لتعزيز مهاراتك المهنية وفتح آفاق جديدة.
- تحسين النتائج: تحقيق اتفاقيات أفضل، تقليل النزاعات، وتعزيز أداء العقود.
- تدريب متخصص: التعلم من خبراء محترفين يقدمون خبراتهم العملية في كل جلسة.
- فرص تواصل: العمل مع زملاء من مختلف الصناعات لتبادل الخبرات والاستراتيجيات.

الخاتمة

تعد دورة التفاوض على العقود ضرورية للمهنيين الذين يتطلعون إلى تحسين خبراتهم في إدارة العقود والتفاوض. من خلال فهم تعريف التفاوض على العقود وإتقان تقنيات تدريب مهارات التفاوض على العقود، تقدم الدورة الأدوات والاستراتيجيات اللازمة للتميز في أي بيئة تعاقدية.

سيغادر المشاركون الدورة مجهزين بمهارات عملية، بما في ذلك صياغة البنود بدقة، تقييم المخاطر، وتطبيق استراتيجيات التفاوض الفعالة. سواء كنت تفاوض على عقود ذات أهمية كبيرة أو تبحث عن تحسين إدارة العقود، فإن هذا البرنامج يعدك لتحقيق النجاح في بيئات الأعمال التنافسية.

انضم إلى هذه الدورة لإعادة تعريف طريقة تعاملك مع العقود، تحقيق اتفاقيات قوية، ووضع نفسك كقائد استراتيجي في مجال التفاوض على العقود!

