BLACKBIRD FOR TRAINING

مدير العقود التجارية الدولية المعتمد

18 – 22 July 2027

دبي (الإمارات العربية المتحدة)



مدير العقود التجارية الدولية المعتمد

المرجع: 357301_3255964 **التاريخ:** 18 – 22 July 2027 **المكان:** دبي (الإمارات العربية المتحدة) **الرسوم:** GBP 4900

مقدمة الدورة

تمثل العقود التجارية الدولية الأساس القانوني والتشغيلي للعديد من الأنشطة، مثل المشتريات، والتوريد، والمبيعات، والاستعانة بمصادر خارجية، والتقنية، والإنشاءات، والتوزيع، والخدمات اللوجستية، والشراكات التجارية. ومع توسع المؤسسات في الأسواق العالمية وتعاملها مع شبكات موردين وعملاء أكثر تعقيدًا، أصبحت الحاجة أكبر إلى كوادر قادرة على تخطيط العقود وصياغتها والتفاوض بشأنها وإدارتها وإغلاقها بكفاءة، مع حماية المصالح التجارية وضمان استمرارية الأداء.

تعمل دورة مدير العقود التجارية الدولية المعتمد على تطوير المعارف والقدرات العملية اللازمة لإدارة العقود في البيئات المحلية والدولية. وتركز على دورة حياة العقد كاملة، بدءًا من تحديد الاحتياجات والتخطيط والتعاقد، مرورًا بإعداد العطاءات والتفاوض وإدارة التنفيذ، وصولاً إلى متابعة الأداء وإدارة المخاطر والمطالبات وإغلاق العقود.

تتضمن العقود التجارية عادة مصالح متباينة بين الأطراف. فالمشتري يسعى إلى تحقيق القيمة والجودة والمرونة والموثوقية، بينما يحتاج المورد إلى التزامات واضحة، وتوزيع عادل للمخاطر، وشروط قابلة للتنفيذ تجاريًا. وقد تؤدي المتطلبات غير الدقيقة، أو آليات التسعير غير المناسبة، أو البنود الغامضة، أو ضعف الاستعداد للتفاوض، أو سوء إدارة العقد بعد التوقيع إلى تأخيرات، وزيادة في التكاليف، ونزاعات، وضعف في الأداء، ومشكلات في الدفع، وتدهور العلاقات التجارية.

تبدأ إدارة العقود الفعالة قبل توقيع الاتفاقية. فهي تتطلب تحليلاً للاحتياجات، ودراسة للسوق، واختيارًا مناسبًا لاستراتيجية التوريد، وإعدادًا واضحًا لنطاق العمل، وتقييمًا للتكلفة والمنافع، وتحديدًا لمعايير التقييم، وتوزيعًا مدروسًا للمخاطر. فالقرارات المتخذة في المراحل المبكرة تؤثر بصورة مباشرة في جودة العقد وإمكانية إدارته لاحقًا.

تتناول الدورة دورة العقد التجاري من التخطيط الأولي وطلب العروض وحتى الصياغة والتفاوض والترسية والتنفيذ والمتابعة وإدارة التغييرات وتسوية النزاعات والإغلاق. ويتعلم المشاركون كيفية اختيار نوع العقد المناسب، وتقييم ترتيبات الأسعار، وتحديد المخاطر القانونية والتجارية والمالية والتشغيلية، ووضع التزامات ومؤشرات أداء واضحة وقابلة للقياس.

تضيف العقود الدولية مستوى أكبر من التعقيد، بسبب اختلاف الأنظمة القانونية، والعملات، والضرائب، وشروط التسليم، والمتطلبات التنظيمية، وآليات تسوية النزاعات. لذلك يتعرف المشاركون على كيفية التعامل مع القانون الحاكم، والاختصاص القضائي، وأمن المدفوعات، والملكية الفكرية، والسرية، والقوة القاهرة، وحدود المسؤولية، والتسليم الدولي، وانتقال الملكية والمخاطر.

كما تركز الدورة على الإدارة العملية للعقود بعد الترسية. ويتعلم المشاركون كيفية إنشاء هياكل الحوكمة، ومتابعة الالتزامات والمخرجات، وإدارة المراسلات والسجلات، وضبط التعديلات، وتقييم أداء الموردين، والتحقق من الفواتير، ومعالجة المطالبات، والحد



تناسب الدورة مديري العقود، ومسؤولي إدارة العقود، والمتخصصين في المشتريات، والمديرين التجاريين، ومديري المشروعات، والعاملين في سلاسل الإمداد، وموظفي الدعم القانوني، والمهندسين، والمتخصصين الماليين، ومديري المبيعات، وكل من يتولى مسؤوليات مرتبطة باتفاقيات الموردين أو العملاء في المؤسسات الحكومية والخاصة.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم مبادئ إدارة العقود التجارية الدولية.
- استيعاب مراحل دورة حياة العقد التجاري كاملة.
- تحويل احتياجات الأعمال إلى متطلبات تعاقدية واضحة.
- اختيار أنواع العقود وترتيبات التسعير المناسبة.
- إعداد نطاقات عمل ومواصفات قابلة للقياس.
- دعم أنشطة دراسة السوق والتوريد وطلب العروض.
- تقييم العطاءات والمقترحات التجارية وفق معايير منظمة.
- صياغة ومراجعة البنود الأساسية في العقود التجارية.
- التخطيط للمفاوضات التعاقدية وتنفيذها بفاعلية.
- توزيع المخاطر القانونية والمالية والتشغيلية والتجارية.
- إنشاء إجراءات عملية لإدارة العقود بعد الترسية.
- متابعة التزامات الموردين ومخرجاتهم ومستوى أدائهم.
- إدارة التعديلات والمطالبات والخلافات التجارية.
- تطبيق الأساليب المناسبة لتسوية النزاعات الدولية.
- المحافظة على سجلات تعاقدية دقيقة ومسارات تدقيق واضحة.
- إعداد خطة عملية لتحسين أداء إدارة العقود.



محاور الدورة

اليوم الأول: أسس تخطيط العقود التجارية

- الغرض من العقود التجارية وقيمتها.
- مراحل دورة حياة العقد.
- أدوار مدير العقد ومسؤول الإدارة.
- تحديد احتياجات الأعمال.
- تخطيط عملية التعاقد.
- دراسة السوق وخيارات التوريد.
- تحليل التكلفة والمنفعة.
- قرارات الشراء أو الاستئجار أو الاستعانة الخارجية.
- إعداد معايير التقييم.
- حوكمة إدارة العقود.
- أدوار أصحاب المصلحة ومسؤولياتهم.
- تحديد مخاطر التعاقد التجاري.

اليوم الثاني: أنواع العقود والتسعير وطلبات العروض

- عقود السعر الثابت.
- عقود التكلفة القابلة للاسترداد.
- عقود الوقت والمواد.
- الاتفاقيات الإطارية.
- العقود القائمة على الأداء.
- اتفاقيات مستوى الخدمة.
- عقود الشراكة والتحالف.
- عقود التوزيع والوكالة.
- عقود شراء التقنية.
- طلبات المعلومات والمقترحات.
- إجراءات المناقصات التنافسية.
- تقييم العطاءات وترسية العقود.



اليوم الثالث: صياغة العقود والتفاوض

- العناصر الأساسية للعقد الصحيح.
- العرض والقبول والمقابل التعاقدي.
- نطاق العقد وبيان العمل.
- الأدوار والالتزامات والمخرجات.
- بنود الدفع والتسعير.
- الضمانات وضمانات الأداء.
- السرية وحماية البيانات.
- بنود الملكية الفكرية.
- التعويض وحدود المسؤولية.
- أهداف التفاوض والإعداد له.
- أساليب التفاوض والتنازلات.
- توثيق النتائج المتفق عليها.

اليوم الرابع: المخاطر والاعتبارات القانونية الدولية

- مبادئ التعاقد التجاري الدولي.
- الأنظمة القانونية المختلفة.
- القانون الحاكم والاختصاص القضائي.
- اعتبارات بيع البضائع دوليًا.
- شروط التسليم وانتقال المخاطر.
- مخاطر العملات والمدفوعات.
- الضرائب والرسوم والمتطلبات التنظيمية.
- القوة القاهرة والأحداث غير المتوقعة.
- الامتثال والأخلاقيات ومكافحة الفساد.
- الضمانات والكفالات التعاقدية.
- الوساطة والتحكيم والتقاضي.
- إدارة النزاعات العابرة للحدود.



اليوم الخامس: إدارة العقود والتطبيق العملي

- إدارة العقد بعد الترسية.
- الاجتماع الافتتاحي وبدء التنفيذ.
- متابعة المخرجات والمحطات الرئيسة.
- قياس أداء الموردين.
- التحقق من الفواتير والمدفوعات.
- إدارة السجلات والمراسلات.
- ضبط التغييرات والتعديلات.
- تقييم المطالبات والاستحقاقات.
- التصعيد والوقاية من النزاعات.
- إنهاء العقود والجزاءات.
- إغلاق العقد والدروس المستفادة.
- إعداد خطة لتحسين إدارة العقود.

لماذا ينبغي حضور هذه الدورة؟

- فهم دورة حياة العقود التجارية الدولية كاملة.
- تحسين ممارسات التخطيط والصياغة والإدارة.
- اختيار أنواع العقود المناسبة للاحتياجات المختلفة.
- تعزيز الاستعداد للتفاوض واتخاذ القرارات التجارية.
- تقليل المخاطر الناتجة عن الالتزامات غير الواضحة.
- تحسين متابعة أداء الموردين والمقاولين.
- إدارة التغييرات والمطالبات والنزاعات باتساق أكبر.
- تعزيز جودة السجلات والتوثيق والاستعداد للتدقيق.
- تحسين التنسيق بين المشتريات والقانونية والمالية والعمليات.
- تطبيق أدوات إدارة العقود مباشرة في بيئة العمل.
- دعم تحقيق القيمة وضبط التكاليف وتحسين الأداء.
- بناء منهج منظم لإدارة الاتفاقيات الدولية.



خاتمة الدورة

تتطلب إدارة العقود التجارية الدولية تنسيقًا دقيقًا بين الأهداف المؤسسية، والالتزامات القانونية، والمتطلبات التشغيلية، وآليات التسعير، وضوابط المخاطر. ويساعد العقد المصمم والمدار بصورة سليمة على توضيح مسؤوليات جميع الأطراف، ودعم الأداء، وتوفير آليات عملية للتعامل مع التغيير والخلافات.

تزود هذه الدورة المشاركين بالمعرفة والأدوات اللازمة لإدارة العقود منذ التخطيط الأولي وحتى الإغلاق. ويتعلم المشاركون كيفية تحديد المتطلبات، واختيار النماذج التجارية، وتقييم العروض، وصياغة البنود الرئيسة، والتفاوض بفاعلية، وتطبيق إجراءات منضبطة لإدارة العقود.

يمكن تطبيق مخرجات الدورة على عقود الموردين والعملاء، والمشروعات، والتقنية، والاستعانة الخارجية، والخدمات، والاتفاقيات العابرة للحدود. كما يصبح المشاركون أكثر قدرة على متابعة الالتزامات، وإدارة الوثائق، وتقييم التغييرات، ومعالجة المطالبات، وحماية المصالح التجارية للمؤسسة.

وعلى المدى الطويل، تساعد الإدارة الفعالة للعقود التجارية على تقليل المخاطر، وتعزيز مساءلة الموردين، وضبط التكاليف، ومنع النزاعات التي يمكن تجنبها، وتحسين العلاقات التجارية. كما تدعم اتخاذ قرارات أكثر اتساقًا، وتوفر أساسًا موثوقًا لنجاح العمليات التجارية المحلية والدولية.

