

تفاوض وإدارة العقود في المعاملات التجارية: دليل سهل الفهم

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: IND09-111

هدف الكورس

بحلول نهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطوير استراتيجيات تفاوض فعالة للاتفاقيات التجارية.
- فهم دورة حياة العقود وعمليات إدارة المفاتيح.
- صياغة ومراجعة العقود مع الانتباه إلى الشروط الرئيسية والمخاطر.
- تخفيف المخاطر القانونية والتجارية في العلاقات التعاقدية.
- تعزيز التعاون مع أصحاب المصلحة أثناء تنفيذ العقد.

- التنقل في النزاعات وإعادة التفاوض وإنهاء العقد.

الجمهور

هذا الدورة مناسبة لـ:

- محترفي المشتريات وسلسلة التوريد.
- مديرو العقود والمسؤولين الإداريين.
- مستشارين قانونيين وضباط الامتثال.
- مسؤولي تطوير الأعمال والتجارة.
- مديرو المشاريع المشاركين في اتفاقيات B2B.
- رواد الأعمال ومؤسسي الشركات الناشئة.

منهجية التدريب

تتضمن الدورة محاضرات تفاعلية، ومحاكاة موجهة للمفاوضات، وتمارين لمراجعة العقود، ودراسات حالة مستندة إلى الصناعة. سيشارك المتدربون في صياغة العقود والمفاوضات العملية، مع تطبيق الرؤى القانونية والمالية والتشغيلية في بيئات تجارية واقعية.

الملخص

إن التفاوض الفعال وإدارة العقود أمران أساسيان لضمان إجراءات تجارية رابحة وتقليل المخاطر. يقدم هذا الدورة استكشافاً شاملاً لاستراتيجيات التفاوض وتقنيات إدارة دورة حياة العقد مصممة خصيصاً للسياقات التجارية العالمية والمحلية.

سيتمكن المشاركون من تطوير المهارات العملية للتفاوض على صفقات تتماشى مع أهداف الأعمال، وإدارة الالتزامات القانونية والمالية، وتقليل المخاطر خلال تنفيذ العقد. كما تتناول الدورة أحدث الاتجاهات مثل التعاقد الرقمي، والتواقيع الإلكترونية، ودمج بنود المخاطر، والقوة القاهرة، وآليات حل النزاعات.

من خلال جلسات قيادية من الخبراء، ودور الأدوار، ودراسات الحالات الحقيقية، سيعزز المشاركون قدرتهم على التعامل مع

المفاوضات المعقدة والعلاقات العقدية بثقة واحترافية.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

القسم 1: مبادئ التفاوض التجاري

- عملية التفاوض: التحضير، التواصل، التنفيذ.
- المفاهيم الأساسية: ZOPA، BATNA، التثبيت، المكاسب المشتركة.
- أساليب وتكتيكات التفاوض: تنافسي مقابل تعاوني.
- التحديات والفرص في التفاوض عبر الثقافات.
- السلوك الأخلاقي والاحترافية في التفاوض التجاري.

القسم 2: أساسيات وهيكليات العقود

- تشريح العقد التجاري: التعريفات، البنود، والملاحق.
- فهم أنواع العقود الشائعة: البيع، الخدمات، الترخيص، الشراكة.
- المبادئ القانونية الأساسية: العرض، القبول، المقابل، النية.
- الأدوار والمسؤوليات في عملية التعاقد.
- مراجعة الحالات: الأخطاء الشائعة في العقود السيئة الصياغة.

القسم 3: إدارة المخاطر في العقود

- تحديد وتوزيع المخاطر التجارية والقانونية.
- البنود التي يجب الانتباه إليها: التعويضات، حدود المسؤولية، الضمانات، القوة القاهرة.
- صياغة بنود واضحة لحل النزاعات والتحكيم.
- الامتثال للقوانين السارية واللوائح الدولية.
- الحماية التعاقدية في البيئات التجارية المتقلبة.

القسم 4: التفاوض وإبرام العقود

- تحديد الأهداف بوضوح وفهم موقف الطرف الآخر.
- إدارة التنازلات والمقايضات.
- التداعيات القانونية للاتفاقات الشفهية والمذكرات.
- ضمان توافق أصحاب المصلحة لتنفيذ العقد.

- تقنيات إبرام الصفقات بفعالية وثقة.

القسم 5: إدارة دورة حياة العقد

- المراحل: الصياغة، الموافقة، التنفيذ، المراقبة، التجديد/الإنهاء.
- أنظمة إدارة العقود (CMS): الأدوات الرقمية ولوحات التحكم.
- مراقبة الأداء والالتزامات والمخرجات الرئيسية.
- التعامل مع التعديلات وإعادة التفاوض والتحكم في التغيير.
- التتبع الفوري والتنبيهات للمواعيد والمراحل الرئيسية.

القسم 6: حل النزاعات وإنهاء العقود

- علامات الإنذار المبكر لخرق العقد أو الفشل.
- إدارة عدم الأداء التعاقدي بشكل احترافي.
- العلاجات القانونية: الأضرار، التنفيذ المحدد، الإنهاء بسبب.
- التفاوض على تسويات النزاعات والخروج من العقود.
- دور الوساطة والتحكيم والتقاضي.

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية (e-Certificate) من Holistique Training.

شهادات Holistique Training معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم (BAC) وخدمة اعتماد التطوير المهني المستمر (CPD)، كما أنها معتمدة وفق معايير ISO 9001 وISO 21001 وISO 29993.

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة، CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training. التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة.

التصنيفات

الشؤون القانونية والعقود, إدارة المشاريع, التجزئة والتجارة

مقالات ذات صلة



ما هي أهمية التعاطف في القيادة؟

في عالم القيادة الحديث، يتزايد الاهتمام بأهمية صفات القائد، ومن بين هذه الصفات الرئيسية تبرز بشكل لافت صفة التعاطف. فالتعاطف لا يقتصر على مجرد مظهر إنساني، بل يمتد ليكون أحد العوامل الحيوية في تحقيق القيادة الفعالة.