

أسس قانونية لعقود الأعمال: الشروط، المسؤولية والحقوق في العقود القانونية

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PO5-104

هدف الكورس

:عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .فهم المصطلحات القانونية المتعلقة بعقود الأعمال
- .تطوير أساليب تواصل فعّالة لإنشاء علاقة عمل متبادلة المنفعة
- .فهم المخاطر المرتبطة بعقدك
- .تطوير خطط تخفيف المخاطر والطوارئ لضمان الوفاء بالتزاماتك دائمًا، حتى في الظروف غير المتوقعة
- .فهم أهدافك المستقبلية وتوقع القضايا المحتملة
- .مراجعة عقودك الحالية وتحديد المخاطر التي تهدد عملك
- .إنشاء آليات تعلم وتقرير قوية لإثبات التزامك
- .إدارة حالات عدم الامتثال ضمن نطاق عقدك
- .فهم الأساليب القانونية المختلفة لحل النزاعات في حال انهيار العلاقة
- .التحضير للتفاوض باستخدام أساليب الحل غير الرسمية
- .كتابة اقتراح إيجابي للفوز بعقود مستقبلية على حساب الموردين الآخرين

الجمهور

تم تصميم هذه الدورة لأي شخص مسؤول عن كتابة العروض أو التفاوض على العقود داخل المؤسسة. ستكون ذات فائدة كبيرة لـ:

- مديري المشاريع
- أصحاب الأعمال
- المفاوضين
- مديري الحسابات
- مديري المبيعات
- المديرين الماليين
- مديري التخطيط
- مديري العمليات
- كتاب العروض
- مديري المشتريات
- مديري العقود
- مديري الشؤون التجارية

منهجية التدريب

يستخدم هذا الدورة تقنيات تعليمية متنوعة للبالغين لتعزيز الفهم الكامل والاستيعاب. سيقوم المشاركون بمراجعة دراسات حالة واقعية تتعلق بالنجاح في تنفيذ العقود ومشاهدة عروض تقديمية تفاعلية لفهم مناطق المخاطر وكيفية تشغيل خطط الطوارئ.

في مجموعات، سيناقش المشاركون المشاكل المحتملة مع الالتزامات التعاقدية ويتعلمون عن تقنيات محددة للتفاوض وبناء العلاقات. ثم سيشاركون في أنشطة لعب الأدوار لممارسة تقنيات التفاوض التي تعلموها، ولغة الجسد، ومناقشات تقييم المخاطر، وتطوير خطة عمل في حال انحرفت الاتفاقيات نحو الإطار القانوني.

الملخص

كل مؤسسة تتعامل مع العقود، سواء مع الموردين أو مقدمي الخدمات أو عند التقدم للمناقصات. تأتي هذه العقود مع

.التزامات قانونية يجب الاتفاق عليها قبل المضي قدمًا

فهم والتخطيط للوفاء بالالتزامات التعاقدية أمر بالغ الأهمية لتجنب العقوبات والحفاظ على علاقات جيدة مع الشركاء. قم بتقييم المخاطر من كلا الجانبين واتفق على إجراءات التخفيف لمنع حدوث مشاكل إضافية.

بصفتك مالك المشروع، يجب أن تكون على دراية بالآثار القانونية والمالية لعدم الامتثال وتعزيز العلاقات المفتوحة مع الشركاء لتحقيق اتفاقيات مفيدة للطرفين. التخطيط للطوارئ ضروري، مما يتيح فترات سماح للظروف غير المتوقعة.

إذا انهارت قنوات الاتصال، فإن دورك هو استعادة العلاقة باستخدام التفاوض والتواصل الفعال. تذكر أن العقود هي طريق ذو اتجاهين، وإدارة التوقعات من كلا الجانبين يساعد في منع المشاكل القانونية.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Negotiating Your Contract Effectively

- Writing a successful bid.
- Assessing your competitors and providing a more comprehensive package.
- Mapping your negotiation route.
- Enforcing your contract.
- Seeing the benefits from both sides.
- Understanding sign-off procedures.

Section 2: Your Contractual Obligations

- The six components of a binding contract.
- Accepting and deed signing.
- Understanding each step of the process.
- Outlining your project roadmap.
- Your financial obligations.

Section 3: Communication Techniques

- Effective Negotiation Techniques.
- The importance of body language.
- Remote relationship management.
- Written communication and accurate record keeping.
- The rules of negotiation culture.

Section 4: Managing Your Contract & Team

- Monitoring your progress.
- Effective reporting and monitoring mechanisms.
- Agreeing SLAs and targeting.
- Delegation to the strongest candidate.
- Scorecards and SLAs focusing on contractual obligations.
- Managing underperformance as a risk to the business.
- Handling change.
- Governance, change management, and documentation.

Section 5: Avoiding Bribery & Corruption

- The Bribery Act.
- Recognising bribery.
- The biggest issues for companies and corruption.
- The implications of becoming a victim of bribery.
- Enforcement and penalties.
- Accepting gifts or hospitality arrangements.

Section 6: Risk Identification & Management

- Assessing potential risks.
- Future-proofing your contract.
- Governing laws, mediation, and arbitration.
- Your jurisdiction and remit.
- Contingency planning and placement.
- Financial penalties and avoidance.

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.

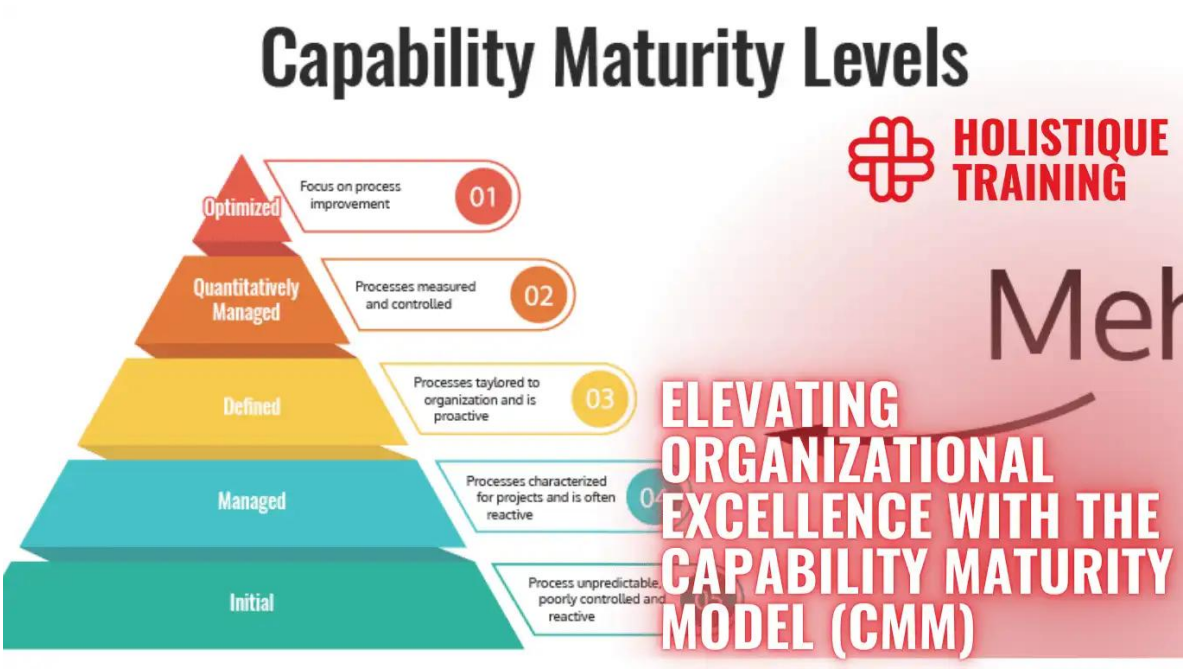
شهادات Holistique Training معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم (BAC) وخدمة اعتماد التطوير المهني المستمر (CPD)، كما أنها معتمدة وفق معايير ISO 9001 وISO 21001 وISO 29993.

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

التصنيفات

الشؤون القانونية والعقود, التشريعات والأنظمة القانونية, القيادة والإدارة

مقالات ذات صلة



Aligning Project Goals with the Ideal Contract Type

To choose the best contract for a project, define its scope and objectives, assess risks, and consider uncertainty, budget, duration, complexity, team and contractor capabilities, oversight needs, and stakeholder input. Review contract pros and cons to make an informed .decision that aligns with project goals

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/-aSyiBPK6r0?si=gdLJkd63jBzbM18p