



استراتيجيات التفاوض على العقود المعقدة



استراتيجيات التفاوض على العقود المعقدة

المرجع: 103600366_52446 التاريخ: 28 Sep - 09 Oct 2026 الموقع: دبي - Road Zayed Sheikh Marriott by Inn Residence
الرسوم: Euro 8500

نظرة عامة على الدورة:

في بيئة الأعمال المعقدة والحساسة بالمخاطر اليوم، يجب على المحترفين التنقل عبر الاتفاقات المعقدة التي تشمل القضايا القانونية والمالية والتشغيلية والاستراتيجية. دورة "التفاوض على الاتفاقات المعقدة: النجاح النهجي في العقود" هي تجربة تدريبية مدهشة لمدة عشرة أيام مصممة للمحترفين الذين يعملون في التفاوض على العقود وإدارتها وتنفيذها. توفر الدورة تدريباً متقدماً في التفاوض على العقود وإدارة الاتفاقات، مما يتيح للمشاركين اكتساب المهارات اللازمة للتعامل مع التفاوض على العقود عالية القيمة بثقة ودقة.

سيشارك المشاركون في تقنيات التفاوض العملية للصفقات التجارية المعقدة، ويتعلمون كيفية إدارة شروط وأحكام العقود المعقدة، ويطبقون نمجاً منظماً ونهجياً للتفاوض يعزز النتائج ويقلل من المخاطر. سواء كان هدف المشاركين هو تحسين معدل نجاح التفاوض على العقود أو تطوير قدراتهم الاستراتيجية في التفاوض، تقدم هذه الدورة رؤى عملية ومعمقة باستراتيجيات التفاوض المثبتة للمحترفين. استناداً إلى أمثلة من الصناعة، وسيناريوهات العقود الواقعية، وأفضل الممارسات الأكاديمية، تضع هذه الدورة نفسها كدورة تدريبية من الدرجة الأولى في التفاوض على العقود وإدارتها.

الجمهور المستهدف:

- مدراء العقود والموظفون المسؤولون عن العقود
- محترفي المشتريات والمختصون في التوريدات
- المستشارون القانونيون والمحامون الداخليين
- المديرون التنفيذيون في تطوير الأعمال
- مدراء المشاريع والعمليات
- صناعات القرار وكبار المديرين
- محترفي الائتمالات والحكومة

الأقسام المستهدفة:

- الأقسام القانونية
- فرق المشتريات وسلسلة التوريد
- مكاتب إدارة المشاريع
- الفرق التنفيذية والإدارية
- أقسام الائتمالات وإدارة المخاطر
- الأقسام المالية



القطاعات المستهدفة:

- الهندسة والبنية التحتية
- الطاقة والمرافق
- التعاقد الحكومي والدفاع
- تكنولوجيا المعلومات وخدمات البرمجيات
- الخدمات المالية والتأمين
- الرعاية الصحية والصناعات الدوائية
- التصنيع واللوجستيات
- المنظمات غير الحكومية ووكالات التنمية

مخرجات الدورة:

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق نهج منظم للتخطيط والتنفيذ في التفاوض لقيادات الأعمال
- تنفيذ تدريب متقدم في التفاوض على العقود وإدارتها
- تحليل وإدارة شروط وأحكام العقود المعقدة بوضوح
- استخدام مهارات التفاوض وصنع الصفقات لهذاذاة أصحاب المصلحة الداخليين والخارجيين
- تنفيذ استراتيجيات التفاوض للمحترفين في الاتفاقات عالية القيمة
- هيكلية وإدارة الالتزامات في العقود التجارية
- تحسين معدل النجاح في التفاوض على العقود من خلال التحضير والرؤى
- ممارسة تقنيات التفاوض العملية للصفقات التجارية المعقدة

نهجية التدريب:

تستخدم هذه الدورة نهوذج تدريب موهج وتفاعلي مصوم للاستيعاب تفضيلات التعلم المتنوعة. يتم تقديم الجلسات من خلال دراسات حالة، وسيناريوهات واقعية للتفاوض على العقود، ومحاكاة جماعية، وتهايرين لعب النذوار. سيعمل المشاركون من خلال أمثلة للتفاوض على عقود عالية القيمة، وإعداد خطط التفاوض، والتأهل في دراسات حالة للاتفاقات التجارية متعددة الأطراف.

تسهل الجلسات التفاعلية تبادل استراتيجيات التفاوض للمحترفين، بينها يساعد تحليل السيناريوهات المشاركون في الاستجابة للظروف المتغيرة وإدارة مخاطر العقود. تشمل كل يوم جلسات وملاحظات من النقران والميسر لدعم التحسين والرؤى. من خلال التأكيد على النهج المنظم للتفاوض، تمكن هذه الدورة المتعلمين من الانتقال من التفكير المعاملاتي إلى تبني عقلية استراتيجية للتفاوض على العقود.



أدوات الدورة:

سيتلقى المشاركون:

- قوالب تخطيط الاتفاقات وقوائم التحقق من التحليل
- أطر التفاوض على العقود المهتمدة على الحالات
- موارد مقارنة اللغة والبنود
- خرائط سيناريو الصفقات وخطط التبادل
- قائمة قراءة منتقاة من المصادر التجارية والأكاديمية
- أوراق عمل للتخطيط والتنفيذ في التفاوض لقيادات الأعمال

محتوى الدورة:

اليوم 1: أسس التعاقد الاستراتيجي والتفاوض المعقد

- الموضوع 1: فهم التعاقد في سياق استراتيجية الأعمال
- الموضوع 2: أنواع الاتفاقات المعقدة ومبانيها
- الموضوع 3: أساسيات التفاوض في السياقات التعاقدية
- الموضوع 4: الأدوار والمسؤوليات في دورة حياة العقد
- الموضوع 5: المزالق الشائعة في التفاوض على العقود وإدارتها
- الموضوع 6: نظرة عامة على النهج المنهجي لتحقيق النجاح في الاتفاقات
- التفكير والمراجعة: مناقشة نضج التفاوض على العقود والاستعداد للتعقيد

اليوم 2: الأسس القانونية والعناصر الأساسية للعقود

- الموضوع 1: عناصر العقد الملائم قانوناً
- الموضوع 2: فهم الشروط، والأحكام، والتمثيلات، والضمانات
- الموضوع 3: لغة صياغة العقود: الدقة مقابل المرونة
- الموضوع 4: إدارة المخاطر القانونية من خلال الصياغة الوقائية
- الموضوع 5: بنود السرية، حقوق الملكية الفكرية، وحماية البيانات
- الموضوع 6: اعتبارات الامتثال في العقود المحلية وعبر الحدود
- التفكير والمراجعة: اكتشاف القضايا القانونية وتقييم البنود بناءً على الأقران



اليوم 3: التخطيط الاستراتيجي للتفاوض في العقود ذات القيمة العالية

- الموضوع 1: التخطيط المسبق للتفاوض: تحديد النهداف والحدود
- الموضوع 2: تحليل أصحاب المصلحة ومحاذاة الأطراف المتعددة
- الموضوع 3: تحديد محركات القيمة وفرص التبادل
- الموضوع 4: إعداد النهاج المالية لدعم مواقف التفاوض
- الموضوع 5: استخدام BATNA، ZOPA، وحدود الانسحاب بشكل فعال
- الموضوع 6: ربط القضايا بالبنود في تقييم العروض
- التفكير والمراجعة: جلسة تفاعلية للتخطيط باستخدام سيناريو التفاوض النموذجي

اليوم 4: تكتيكات التفاوض المتقدمة وتقنيات التأثير

- الموضوع 1: التأطير، الربط، وإدارة التصورات
- الموضوع 2: استراتيجيات نفسية في التفاوض
- الموضوع 3: الإقناع والتأثير في المناقشات التجارية
- الموضوع 4: التنازلات، العروض المضادة، واستعادة الجهود
- الموضوع 5: الاخلاقيات والثقة في بناء الاتفاقات طويلة النهد
- الموضوع 6: التفاوض الحساس ثقافياً وعبر الاختصاصات
- التفكير والمراجعة: محاكاة التفاوض مع ملاحظات النقران والتوجيه

اليوم 5: صياغة هيكلية ودمج مكونات العقد

- الموضوع 1: بيان العمل SOW والمواصفات النداء
- الموضوع 2: شروط الدفع، والمعلم، ونهاج الحوافز
- الموضوع 3: اتفاقيات مستوى الخدمة SLAs ووشرات النداء
- الموضوع 4: الحقوق، وال remedies، وبنود العقوبات
- الموضوع 5: هيكلية الشروط التجارية واليات تعديل النسعار
- الموضوع 6: دمج بنود المخاطر في هيكل العقد
- التفكير والمراجعة: نشاط الصياغة وانتقاد جهاعي لهيكل العقود

اليوم 6: تخصيص وإدارة المخاطر في العقود

- الموضوع 1: تحديد المخاطر القانونية والتشغيلية والمالية
- الموضوع 2: تحديد المسؤولية، التعويض، وأحكام التامين
- الموضوع 3: القوة القاهرة، وأفعال الله، والتخطيط لاستمرارية الأعمال
- الموضوع 4: تخصيص المخاطر السببرانية، حقوق الملكية الفكرية، وبيانات المخاطر في العقود
- الموضوع 5: تحديد أولويات المخاطر واستراتيجيات التخفيف في الصياغة
- الموضوع 6: نمذجة نقل المخاطر بين المشتري والبائع
- التفكير والمراجعة: محاكاة دورية لبنود المخاطر



اليوم 7: مراقبة الأداء والتنفيذ التشغيلي

- الموضوع 1: الانتقال من التوقيع إلى التنفيذ
- الموضوع 2: إدارة العقد وعمليات التحكم في التغيير
- الموضوع 3: مراقبة الإنجازات وحوشرات الأداء
- الموضوع 4: إدارة العلاقات التعاقدية والحوكمة
- الموضوع 5: التعامل مع المخالفات والبروتوكولات التصعيدية
- الموضوع 6: توثيق الامتثال وإعداد التقارير
- التفكير والمراجعة: تصميم لوحة متابعة تنفيذ العقد كفريق

اليوم 8: حل النزاعات وتعديل العقود

- الموضوع 1: أنظمة الإنذار المبكر لتجنب النزاعات
- الموضوع 2: التصعيد الداخلي وتقنيات الوساطة بين الأطراف
- الموضوع 3: حل النزاعات الرسمية: التحكيم مقابل التقاضي
- الموضوع 4: التفاوض على تعديلات العقود وتغييرات النطاق
- الموضوع 5: إدارة التغييرات دون تعطل التسليم
- الموضوع 6: حماية العلاقات أثناء مواقف النزاع
- التفكير والمراجعة: ترمين الوساطة مع سيناريو التصعيد المرحلي

اليوم 9: تجديد العقد، الإنهاء، والحفاظ على المعرفة

- الموضوع 1: المحفزات لتجديد العقد أو تهديده
- الموضوع 2: بنود الإنهاء الافتراضية، والتسهيل، والمشاركة
- الموضوع 3: التعامل مع نقل المعرفة وإغلاق الوثائق
- الموضوع 4: التخطيط لاستمرارية الأعمال وانتقال الموردين
- الموضوع 5: بناء قوالب قابلة لإعادة الاستخدام ودفاتر تشغيل العقود
- الموضوع 6: إنشاء إطار تقييم ما بعد العقد
- التفكير والمراجعة: ورشة عمل قائمة التحقق للإغلاق العقد



اليوم 10: محاكاة ختامية والتكامل الاستراتيجي

- الموضوع 1: انطلاق المحاكاة: فرق التفاوض عبر الوظائف
- الموضوع 2: صياغة العقد، المراجعة، وتحديد القضايا
- الموضوع 3: التفاوض المباشر ومراجعة المنتصف
- الموضوع 4: إنهاء الاتفاق وعرضه على أصحاب المصلحة
- الموضوع 5: تقييم الأقران ومراجعة التدقيق على العقد
- الموضوع 6: التخطيط للتطوير الشخصي ومسارات نمو التفاوض
- التفكير والمراجعة: الانعكاسات النهائية، خطط العمل، وتبادل الملاحظات

السئلة الشائعة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات الابدنية للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

لا يشترط وجود شهادة سابقة. ومع ذلك، تم تصميم الدورة للمحترفين الذين لديهم مسؤوليات في صياغة العقود، والتفاوض، والمشتريات، أو الوظائف القانونية، ويوصى بأن يكون لديهم خبرة لا تقل عن 3 سنوات في المجال المهني.

كم مدة الجلسة اليومية، وهل هناك إجمالي ساعات مطلوبة طوال الدورة؟

تم هيكلة كل جلسة يومية لتدوم حوالي 4-5 ساعات، مع فترات استراحة وأنشطة تفاعلية. إجمالي مدة الدورة عشرة أيام، حوالي 40-45 ساعة من التدريب.

ما الذي يجعل العقد "مقعداً"، وكيف يؤثر ذلك على نهج التفاوض؟

يشمل العقد المقعد عدة قضايا مترابطة مثل مستويات الخدمة المتصلة، التسعير الديناميكي، أو شروط تقاسم المخاطر. إنها تتطلب تنسيقاً دقيقاً. على عكس التفاوضات الخطية، يتطلب العقد المقعد نهجاً متعدد الطبقات لإدارة الاعتبارات ومعالجة أصحاب المصلحة بفعالية.

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات التفاوض على العقود المعقدة الأخرى؟

تختلف هذه الدورة عن دورات المهارات العامة في التفاوض التي تركز على النظرية أو التكتيكات المعزولة، حيث تقدم خارطة طريق عملية لإدارة العقود الحقيقية ذات البنود المترابطة وأصحاب المصلحة. هذه الدورة مثالية للمحترفين الذين يسعون للتدريب على الاتفاقات التجارية، دورة إدارة العقود، أو دورة لإتقان التفاوض على العقود ذات القيمة العالية.

يستفيد البرنامج من منهجيات متنوعة، بما في ذلك المحاكاة متعددة الأطراف، نماذج ربط القضايا، وأدوات التخطيط لمساعدة المتعلمين على تحسين معدل نجاحهم في التفاوض على العقود. يركز بشكل فريد على التدريب المتقدم في التفاوض على العقود وإدارتها عبر القطاعين العام والخاص.



فئات الدورات التدريبية



HR TRAINING & DEVELOPMENT

دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية



دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات



دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات



الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة



دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات



دورات التدريب القانوني والمشتريات والتعاقدات



دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة



دورات النظم السبراني ودورات تقنية المعلومات



دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة



دورات الصحة والسلامة والأمن المهني



دورات السكرتارية و إدارة المكاتب



دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال



AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية



دورات معتمدة من قبل هيئات دولية



دورات في مجالات القيادة والإدارة



دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات



دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة
المالية



دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع
الرشيقية

مدن التدريب



أمستردام - هولندا



أكرا - غانا



أثينا - اليونان



أبوظبي - الإمارات العربية المتحدة



الدوحة - قطر



الدار البيضاء - المغرب



الجبيل - المملكة العربية السعودية



استنبول - تركيا



المنامة - مملكة البحرين



الكويت - الكويت



القاهرة - مصر



الرياض - المملكة العربية السعودية



بانكوك - تايلند



بالي - جمهورية إندونيسيا



بأكو - أذربيجان



باريس - فرنسا

مدن التدريب



بورنو - البرتغال



برلين - ألمانيا



برشلونة - إسبانيا



براغ - جمهورية التشيك



جنيف - سويسرا



جاكرتا - جمهورية إندونيسيا



تيليسي - جورجيا



بوكيت - تايلاند



زنجبار - تنزانيا



روما - إيطاليا



دبي - الإمارات العربية المتحدة



جوهانسبرغ - جنوب إفريقيا



شهر الشيخ - مصر



سيول - كوريا الجنوبية



سنغافورة - سنغافورة



سان دييغو - الولايات المتحدة الأمريكية

مدن التدريب



طوكيو - اليابان



طشقند - أوزبكستان



طرابزون - تركيا



شيكاغو - الولايات المتحدة
الأمريكية



فيينا - النمسا



فرانكفورت - ألمانيا



عن بعد - منصة زوم



عمان - المملكة الأردنية الهاشمية



لندن - المملكة المتحدة



لانكاوي - ماليزيا



كاب تاون - جنوب إفريقيا



كوالالمبور - ماليزيا



مونتره - سويسرا



مسقط - سلطنة عمان



مدريد - إسبانيا



ماربيا - إسبانيا

مدن التدريب



نيس - فرنسا



نيروبي - كينيا



ميونخ - ألمانيا



ميلان - إيطاليا

WHO WE ARE

Agile Leaders is a renowned training center with a team of experienced experts in vocational training and development. With 20 years of industry experience, we are committed to helping executives and managers replace traditional practices with more effective and agile approaches.

OUR VISION

We aspire to be the top choice training provider for organizations seeking to embrace agile business practices. As we progress towards our vision, our focus becomes increasingly customer-centric and agile.

OUR MISSION

We are dedicated to developing value-adding, customer-centric agile training courses that deliver a clear return on investment. Guided by our core agile values, we ensure our training is actionable and impactful.

WHAT DO WE OFFER

At Agile Leaders, we offer agile, bite-sized training courses that provide a real-life return on investment. Our courses focus on enhancing knowledge, improving skills, and changing attitudes. We achieve this through engaging and interactive training techniques, including Q&As, live discussions, games, and puzzles.



AGILE LEADERS
Training Center

CONTACT US

 UAE, Dubai Investment Park First

 +971585964727
+447700176600

 sales@agile4training.com