

# إدارة العقود المتقدمة: الصياغة والتفاوض

AGILE LEADERS
Training Center

21 – 25 مارس 2027

بالي

# إدارة العقود المتقدمة: الصياغة والتفاوض

**المرجع:** 218168_103600562 **التاريخ:** 21 – 25 مارس 2027 **المكان:** بالي **الرسوم:** Euro 5700

## نظرة عامة

تؤدي الصياغة غير الدقيقة وتوزيع المخاطر غير المتوازن في بيئات الأعمال المعقدة إلى تعثر تنفيذ المشاريع وتصاعد النزاعات التعاقدية المكلفة. تركز دورة إدارة العقود المتقدمة: الصياغة والتفاوض على تزويد المهنيين بمنهجيات منضبطة لإعداد اتفاقيات ملزمة قانونا وصياغة البنود التجارية وإدارة جلسات التفاوض القائم على المبادئ. يغطي البرنامج دورة حياة العقد بالكامل بدءا من تحديد المتطلبات التعاقدية وإبرام الاتفاقيات وصولا إلى فض النزاعات ومتابعة الأداء بعد الترسية. تقدم هذه الدورة بواسطة أجايل للتدريب.

## الفئة المستهدفة

- مديرو العقود والاتفاقيات التجارية المسؤولون عن هيكلة الشروط ومتابعة التنفيذ.
- المستشارون القانونيون ومحامو الشركات المكلفون بصياغة البنود وتقليل التعرض للمسؤولية.
- أخصائيو المشتريات وسلاسل الإمداد القائمون على تأهيل الموردين وإبرام عقود التوريد.
- مديرو المشاريع والمسؤولون التنفيذيون المعنيون بحوكمة العقود ذات القيمة العالية.
- مسؤولو إدارة العقود الساعون لتطوير مهارات تتبع الأداء وتجنب الخلافات التعاقدية.

## الإدارات والقطاعات المستهدفة

يناسب البرنامج الكوادر المهنية العاملة في الإدارات القانونية وإدارات المشتريات والعمليات التجارية وإدارة المشاريع.

- إدارات العقود التجارية في مشاريع البنية التحتية والإنشاءات
- قطاعات المشتريات وسلاسل الإمداد في الصناعة والطاقة
- الإدارات القانونية والامتثال في المؤسسات والشركات المالية
- مكاتب إدارة الموردين في قطاعات التقنية والاتصالات
- فرق إدارة العقود في الشركات الهندسية والاستشارية

## أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- صياغة العقود التجارية بدقة عبر استخدام التعريفات المحددة والصياغة القانونية السليمة.
- تقييم المخاطر التعاقدية وفحص الالتزامات المالية والمسؤوليات القانونية بمنهجية منظمة.
- تطبيق استراتيجيات التفاوض التجاري لتحقيق التوازن بين المكاسب التشغيلية وحدود المخاطر.
- إدراج بنود الحوكمة الخاصة بأوامر التغيير ومستويات الخدمة ومعالجة الإخلال بالأداء.
- تحديد آليات تسوية النزاعات التعاقدية الملائمة مثل الوساطة والتحكيم.
- فحص تطبيقات تدفقات العمل الرقمية وأدوات أتمتة تنفيذ العقود الحديثة.

## جدول الدورة

### اليوم 1: أسس حوكمة العقود التجارية

- إطار إدارة دورة حياة العقد والمحطات الإجرائية الرئيسية
- مبادئ نفاذ العقود والاعتبار القانوني وتوافق إرادة الأطراف
- التكامل بين عمليات الشراء وتحديد المتطلبات التجارية
- الهياكل الأساسية لصياغة العقود ومعايير ترتيب بنودها
- التقييم المنهجي للمخاطر عبر الالتزامات والارتباطات التعاقدية
- المواءمة التشغيلية بين نطاق العمل والصياغة القانونية للبنود

### اليوم 2: صياغة البنود التشغيلية والوقائية

- تحقيق الدقة والوضوح في الصياغة التجارية لإزالة أي غموض دلالي
- صياغة الإقرارات والضمانات وتعهدات الأداء التشغيلي
- هيكلة حدود المسؤولية وبنود التعويضات والشرط الجزائي
- آليات الامتثال التنظيمي وتحديد القانون الواجب التطبيق
- صياغة إجراءات أوامر التغيير وضوابط التعديل التعاقدي
- دمج التعاقد الرقمي واستخدام أدوات التحقق التلقائي من البنود

### اليوم 3: استراتيجيات التفاوض التجاري

- أساليب التفاوض القائم على المبادئ للبنود التعاقدية والقانونية
- تقييم المواقف التفاوضية وتحديد البدائل المتاحة للاتفاق
- إدارة التنازلات التجارية دون الإخلال بمتطلبات الامتثال
- ديناميكيات التفاوض عبر الحدود وفي البيئات القانونية المتعددة
- التعامل مع الانحيازات السلوكية وأساليب الضغط التفاوضي
- حل المشكلات المشترك لتجاوز الجمود والوصول إلى تفاهمات تجارية

## اليوم 4: مراقبة الأداء والإخلال والحلول التعاقدية

- إنشاء سجلات الرقابة على الأداء ومتابعة محطات الإنجاز التعاقدية
- إدارة أوامر التغيير والتعديلات والتنازلات التعاقدية الرسمية
- تشخيص حالات التقصير والإخلال الجوهري وفترات الإخطار والمعالجة
- مسارات تسوية النزاعات التعاقدية عبر التفاوض المباشر والوساطة والتحكيم
- إجراءات إنهاء العقد والالتزامات اللاحقة وخطط الانتقال التشغيلي
- توثيق وقائع النزاع والحفاظ على سبل الانتصاف القانونية والتجارية

## اليوم 5: الحوكمة المتقدمة وإدارة العلاقات التعاقدية

- هيكلة الاتفاقيات الإطارية والعقود ذات القيمة المالية المرتفعة
- حوكمة العقود المؤسسية وتدقيق الامتثال التنظيمي للاتفاقيات
- بروتوكولات إدارة العلاقة مع الموردين لضمان استمرارية الأداء
- إجراءات الإغلاق النهائي للعقد والتسويات المالية والمطابقة المحاسبية
- الاتجاهات الحديثة في حوكمة محافظ العقود والعمليات الرقمية
- مسارات التطوير المهني وبناء القدرات المؤسسية في إدارة العقود

## التمارين التطبيقية

تتضمن الدورة أنشطة عملية تركز على ممارسة الصياغة والتفاوض التجاري الواقعي.

- عيادة صياغة البنود: إعادة صياغة بنود التعويض وحدود المسؤولية الغامضة لوضع حدود واضحة للمخاطر.
- محاكاة التفاوض التجاري: تنفيذ جلسة تفاوض توازن بين متطلبات التسعير وجداول التسليم وغرامات التأخير.
- تمرين تدقيق المخاطر: مراجعة مسودة اتفاقية تجارية لتشخيص البنود المفقودة والمخاطر التنظيمية المحتملة.
- ورشة استراتيجية النزاع: إعداد خارطة طريق لحل نزاع تعاقدي ناتج عن مطالبة بأمر تغيير متنازع عليه.

## الأسئلة الشائعة

### ما المؤهلات المطلوبة قبل التسجيل في الدورة؟

لا تتطلب الدورة مؤهلات مسبقة محددة، ولكن يفضل وجود معرفة أساسية بمبادئ العقود التجارية أو إجراءات المشتريات والعمليات التشغيلية.

## ما مدة الجلسة اليومية وإجمالي عدد الساعات التدريبية؟

تستمر الجلسة التدريبية اليومية من 4 إلى 5 ساعات، بإجمالي يتراوح بين 20 و25 ساعة تدريبية معتمدة على مدار أسبوع متواصلة.

## ما الذي يميز هذا البرنامج عن برامج إدارة العقود الأخرى؟

يربط هذا البرنامج بين مهارات الصياغة القانونية وتكتيكات التفاوض التجاري عبر محاكاة عملية وتدقيق للمخاطر وأطر حوكمة الأداء التعاقدي.

## الخاتمة

تسهم الصياغة المنضبطة والتفاوض القائم على المبادئ في حماية حقوق المنشأة وضمان تنفيذ الأعمال وفق أعلى معايير الحوكمة. يكتسب المشاركون أدوات عملية لصياغة بنود محكمة وإدارة المفاوضات التجارية المعقدة ومتابعة التزامات الأطراف طوال فترة التعاقد لتفادي النزاعات وتحقيق أهداف المشاريع بكفاءة موثوقة.