# دورة قرارات تكوين الاتفاقات التجارية

18 – 22 أكتوبر 2027

أديس أبابا

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

# دورة قرارات تكوين الاتفاقات التجارية

**المرجع:** 223809_591 **التاريخ:** 18 – 22 أكتوبر 2027 **المكان:** أديس أبابا **الرسوم:** Euro 4500

## نظرة عامة

دورة قرارات تكوين الاتفاقات التجارية هي دورة تأسيسية لمدة أسبوع لمختصي العقود والمشتريات والشؤون التجارية والمشاريع والعمليات والدعم القانوني، ويعود المشاركون بمسار أدلة تكوين الاتفاق. يميز المشاركون بين النقاشات الأولية والتأكيدات والإفادات والوعود والدعوات والإيجاب والإيجاب المقابل والقبول والمقابل والنية والصلاحية واليقين والاعتماد. تساعد الدورة الفرق على تحديد ما إذا أفضت المفاوضات إلى اتفاق نافذ وتوثيق أساس التصعيد دون أن تحل محل المشورة القانونية. تقدم أجايل للتدريب تكوين الاتفاقات التجارية كعملية قرار قائمة على الأدلة.

## الفئة المستهدفة

- الفرق المسؤولة عن تسجيل المفاوضات التجارية والشروط المقترحة
- الوظائف التي تصدر الطلبات والعروض والإيجابات والقبول أو مراسلات الشراء
- المجموعات التي تتحقق من صلاحية الموقعين
- المختصون بالتمييز بين تأكيدات العلاقة والشروط المتفق عليها
- المديرون الذين يصعدون مسائل التكوين غير المحسومة للمراجعة القانونية

تفترض الدورة تعامل المشاركين مع مفاوضات الأعمال أو سجلات الاتفاقات، ولا تتناول المشورة الخاصة بنظام معين أو صياغة العقود أو إدارة الأداء أو تحليل الإخلال أو المرافعة في النزاعات.

## الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة الإدارات والقطاعات التي تحتاج إلى قرارات تكوين موثوقة قبل بدء العمل أو التوريد.

- المشتريات والشؤون التجارية والمبيعات والعقود والمشاريع
- التقنية والاتصالات والخدمات المسندة
- الإنشاء والهندسة والمنشآت وخدمات البنية التحتية
- التصنيع والطاقة والمرافق والتوريد الصناعي
- النقل والخدمات اللوجستية والرعاية الصحية والضيافة

AGILE LEADERS
Training Center

## أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تحليل عبارات التفاوض بحسب وظيفتها القانونية والتجارية
- تطبيق اختبارات تسلسل الإيجاب والإيجاب المقابل والقبول
- تقييم أدلة المقابل والنية واليقين والأهلية والصلاحية
- تشخيص فجوات شروط الاتفاق وسجلات التواصل
- مقارنة مؤشرات الاتفاق النافذ والاعتماد على الوعد
- بناء مسار أدلة تكوين الاتفاق للمراجعة

## جدول الدورة

### اليوم 1: من النقاش إلى الشروط المقترحة

- شبكة تصنيف عبارات التفاوض
- خريطة مقارنة الإفادة والتأكيد والوعد
- قائمة تحقق التمييز بين الدعوة والإيجاب
- ورقة تحديد الشروط الجوهرية
- سجل أدلة التواصل السابق للاتفاق

### اليوم 2: تسلسل الإيجاب والقبول

- منهج مراجعة سريان الإيجاب وانقضائه
- شجرة قرار الإيجاب المقابل والاستيضاح
- قائمة تحقق طريقة القبول وإبلاغه
- جدول تحليل الاستجابة المشروطة
- خط زمني لإعادة بناء تسلسل الاتفاق

AGILE LEADERS
Training Center

## اليوم 3: المقابل والنية واليقين

- مجموعة أسئلة تبادل القيمة والمقابل
- مصفوفة أدلة النية التجارية
- اختبار يقين الشروط واكتمالها
- سجل الشروط المسبقة وعبارة خاضع للعقد
- متعقب فجوات التكوين والنقاط المفتوحة

## اليوم 4: الصلاحية والاعتماد والسجلات

- خريطة التحقق من الأهلية وصلاحية التوقيع
- ورقة أدلة الصلاحية الفعلية والظاهرة
- إطار تقييم وقائع الاعتماد على الوعد
- فهرس التواصل الإلكتروني وسجل التصرفات
- مذكرة قرار التكوين والتصعيد القانوني

## اليوم 5: ممارسة قرار تكوين الاتفاق

- تمرين: تصنيف عبارات التفاوض والشروط المقترحة
- تمرين: إعادة بناء تسلسل الإيجاب والقبول
- تمرين: اختبار المقابل والنية واليقين
- تمرين: التحقق من الصلاحية وتقييم أدلة الاعتماد
- المشروع الختامي: مسار أدلة تكوين الاتفاق

## التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة لاختبار قرارات تكوين الاتفاق في سياقات تشغيلية.

- نشاط مقترح: تصنيف التأكيدات والشروط المقترحة في تفاوض على خدمة تقنية.
- نشاط مقترح: إعادة بناء الإيجابات المقابلة والقبول من سلسلة مراسلات شراء هندسي.
- نشاط مقترح: اختبار اليقين والصلاحية والنقاط المفتوحة في تبادل عرض لوجستي.
- نشاط مقترح: إعداد مسار أدلة ومذكرة تصعيد لتعليمات عاجلة لخدمات منشآت.

AGILE LEADERS
Training Center

## الأسئلة الشائعة

### لمن تناسب قرارات تكوين الاتفاقات التجارية وماذا تفترض؟

تناسب قرارات تكوين الاتفاقات التجارية المختصين الذين يتعاملون مع المفاوضات والعروض والموافقات والشروط المقترحة أو سجلات الاتفاق ويحتاجون إلى أساس منظم لتحديد متى تلزم المراجعة القانونية.

### كيف تختلف قرارات تكوين الاتفاقات التجارية عن صياغة العقود؟

تفحص قرارات تكوين الاتفاقات التجارية ما إذا أنشأت المراسلات والتصرفات اتفاقا، بينما تركز صياغة العقود على التعبير عن الحقوق والواجبات وتوزيع المخاطر والشروط التشغيلية في بنود مكتوبة.

### متى يصبح الوعد التجاري اتفاقا قابلا للنفاذ؟

قد يسهم الوعد التجاري في اتفاق قابل للنفاذ عند تحقق المتطلبات المنطبقة بشأن الرضا والمقابل والنية واليقين والأهلية والصلاحية والشكل المطلوب؛ ويحدد الرأي القانوني المؤهل النتيجة في سياقها.

### كيف يوثق تسلسل الإيجاب والقبول؟

يوثق تسلسل الإيجاب والقبول كل مراسلة وشرط مقترح وقيد وإيجاب مقابل وسحب وانقضاء واستجابة مصرح بها وتصرف وتوقيت ومصدر وسؤال لم يحسم، بترتيب زمني.

### لماذا تهم صلاحية التوقيع في تكوين الاتفاق؟

تهم صلاحية التوقيع لأن الدور والتفويض والإفادة وأدلة الطرف الآخر قد تؤثر في ارتباط المنشأة بالاتفاق؛ وينبغي توثيق الصلاحية غير المحسومة وتصعيدها قبل الاعتماد أو الأداء.

### الخاتمة

يعود المشاركون بمسار أدلة تكوين الاتفاق الذي يربط النقاشات والوعود والشروط المقترحة والإيجابات والاستجابات والمقابل والنية واليقين والصلاحية والاعتماد والسجلات. يمنح المسار الفرق التجارية طريقة متسقة لإعادة بناء المفاوضات وإظهار أسئلة التكوين غير المحسومة. يعزز تتبع القرار ويوجه المسائل غير المؤكدة إلى مراجعة قانونية مؤهلة.