

إدارة العقود المتقدمة: من الصياغة القانونية إلى التفاوض التجاري (أسبوعين)

13 – 24 يونيو 2027

جوهانسبرغ

AGILE LEADERS
Training Center

إدارة العقود المتقدمة: من الصياغة القانونية إلى التفاوض التجاري (أسبوعين)

المرجع: 33799_103600326 **التاريخ:** 13 – 24 يونيو 2027 **المكان:** جوهانسبرغ **الرسوم:** Euro 6400

نظرة عامة

تمثل الاتفاقيات التجارية المحكمة الركيزة الأساسية لاستقرار المعاملات والحد من المخاطر التشغيلية والمالية في بيئات الأعمال الحديثة. تركز دورة إدارة العقود المتقدمة على تمكين المهنيين من إتقان مراحل الصياغة القانونية والتفاوض التجاري وإدارة الالتزامات والامتثال التعاقدي بدقة واحترافية. يكتسب المشاركون مهارات عملية لتحليل بنود المسؤولية وتوزيع المخاطر وتسوية النزاعات وإدارة التغييرات التعاقدية بعد الترسية لضمان إنفاذ الحقوق بفاعلية. تقدم هذه الدورة بواسطة أجايل للتدريب.

الفئة المستهدفة

- مديرو وإداريو العقود الساعون إلى تعزيز مهاراتهم في التدقيق اللغوي والصياغة والتفاوض.
- المستشارون القانونيون ومسؤولو الشؤون التجارية المعنيون بإدارة المخاطر والحد من النزاعات.
- أخصائيو المشتريات ومسؤولو سلاسل الإمداد المكلفون بإبرام الاتفاقيات وتحديد الشروط التجارية.
- مديرو المشاريع التجارية المشرفون على تسليم المخرجات ومراقبة اتفاقيات مستوى الخدمة وأوامر التغيير.
- المدراء الماليون المعنيون بمراجعة شروط السداد والضمانات وحدود المسؤولية القانونية والتعويضات.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تستهدف الدورة فرق العمل المتخصصة بإدارة الاتفاقيات المعقدة والصفقات التجارية عبر قطاعات حيوية متعددة.

- إدارات الشؤون القانونية والمشتريات والعمليات التجارية في قطاع التصنيع وسلاسل الإمداد
- وحدات إدارة العقود وتوريد التكنولوجيا في قطاع تقنية المعلومات والاتصالات
- أقسام إدارة العقود ومقاولي الباطن في قطاع الإنشاءات ومشاريع البنية التحتية
- إدارات التمويل والتدقيق ومراقبة الامتثال التنظيمي في القطاع المصرفي والمالي
- مكاتب المناقصات والمشتريات والحوكمة التعاقدية في قطاع الطاقة والمرافق الخدمية

أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق أصول صياغة العقود التجارية لبناء اتفاقيات متوازنة وقابلة للتنفيذ القضائي.
- استخدام استراتيجيات التفاوض الفعال لتحقيق مكاسب تجارية متوازنة والحفاظ على علاقات العمل.
- تنفيذ إجراءات إدارة المخاطر التعاقدية للحد من احتمالات الإخلال وتحمل المسؤوليات غير المحسوبة.
- إدارة دورة حياة العقود بمختلف مراحلها بدءا من إعداد الشروط وحتى الإغلاق والتجديد.
- تطبيق آليات فض النزاعات التعاقدية عبر التفاوض المباشر والوساطة والتحكيم وفق التدرج القانوني.
- تأسيس أنظمة إدارة الامتثال التعاقدي لمراقبة تنفيذ الالتزامات ومطابقة المتطلبات التنظيمية.

جدول الدورة

اليوم 1: أسس إدارة العقود ومراحل تكوينها

- مبادئ إدارة دورة حياة العقود عبر مراحل ما قبل الترسية والتفاوض والإشراف التشغيلي
- الأركان الجوهرية لتكوين العقد وقوته الإلزامية وشروط النفاذ القانوني
- هيكلة أطر توزيع المخاطر بين أطراف المعاملات التجارية
- ربط إدارة المشتريات والتعاقد بالأهداف الاستراتيجية والتجارية للمؤسسة
- تشخيص المخاطر القانونية الأولية والمصطلحات الغامضة في مسودات الاتفاقيات
- تحليل إخفاقات التعاقد التجاري وتحديد الضوابط الوقائية لتفاديها

اليوم 2: تقنيات صياغة العقود وأفضل الممارسات

- صياغة العبارات التنفيذية والتعريفات والتعهدات والشروط المسبقة بوضوح واحتراف
- هيكلة البنود التجارية الرئيسية وبنود الضمانات والإقرارات وحدود المسؤولية القانونية
- توزيع أعباء التعويضات ومتطلبات التأمين وصياغة بنود التعويض الاتفاقي والشرط الجزائي
- مواءمة نصوص العقود التجارية مع المتطلبات التنظيمية ومعايير الامتثال المعتمدة
- صياغة أسباب إنهاء العقد وآليات تعليق التنفيذ وضوابط القوة القاهرة
- آليات العقود الذكية الحديثة وتدفقات التحقق الآلي في بيئات الأعمال الرقمية

اليوم 3: استراتيجيات التفاوض في الاتفاقيات التجارية

- بروتوكولات التحضير وتحديد مواقف التفاوض والبدائل المتاحة وخيارات التنازل التكتيكي
- سيكولوجية الإقناع وفنون طرح الأسئلة الذكية في المفاوضات التجارية التنافسية
- تجاوز الجمود التفاوضي عبر إعادة هيكلة المتغيرات وتقديم حلول تجارية تبادلية
- إدارة ديناميكيات التفاوض في الصفقات متعددة الأطراف والتعاقدات العابرة للحدود
- الضوابط المهنية والأخلاقية والتعامل مع أساليب الضغط التكتيكية للطرف المقابل
- محاكاة تطبيقية للتفاوض حول توزيع المخاطر في ظل جداول زمنية حرجة للمشروع

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 4: إدارة المخاطر والأداء والنزاعات التعاقدية

- تحديد محفزات المخاطر التعاقدية وتقلب نطاق العمل وتصاعد التكاليف وعجز الموردين
- مراقبة اتفاقيات مستوى الخدمة ومؤشرات الأداء الرئيسية ومحطات الإنجاز المرحلية
- إدارة إجراءات أوامر التغيير الرسمية وضوابط تعديل نطاق العمل وإشعارات المطالبات
- تقييم درجات الإخلال بالالتزامات وفترات التصحيح المعيارية قبل اتخاذ الإجراءات
- الحلول القانونية المتاحة وإنهاء العقد للتقصير أو لإنهاء العقد للمصلحة والمطالبات المالية
- تمرين عملي على صياغة بروتوكولات أوامر التغيير للحد من تصاعد النزاعات

اليوم 5: حوكمة التعاقد والاتفاقيات التجارية الكبرى

- تصميم نماذج حوكمة محكمة للعقود المؤسسية ذات القيمة العالية والمعقدة
- إدارة مصفوفة الصلاحيات المعتمدة ومسارات الموافقة المشتركة بين الإدارات
- الإدارة الاستراتيجية للعلاقات مع الموردين وتطبيق نماذج التعاقد التشاركي
- صياغة بنود الامتثال التنظيمي في العقود المؤسسية وعقود المشاريع الكبرى
- بروتوكولات تسليم العقود ونقل المسؤوليات من فرق التفاوض إلى المدراء التشغيليين
- ورشة تدريبية لمراجعة وتقييم سجل المخاطر للاتفاقيات التجارية الرئيسية

اليوم 6: الهياكل المالية وإدارة المسؤولية القانونية

- صياغة البنود المالية وتعديل الأسعار والتحوط ضد تقلبات العملة وحماية الدفعات المقدمة
- تنظيم شروط السداد المرتبطة بمحطات الإنجاز واستقطاعات الإنجاز وخطابات الاعتماد البنكية
- إجراءات ضبط التكاليف وحقوق التدقيق المحاسبي المفتوح ونماذج تقاسم وفورات الأرباح
- تقييم التعرض للأضرار غير المباشرة والتبعية والتعويضات التأديبية في العقود
- تقييم المخاطر المالية والدروس المستفادة من سيناريوهات العجز المالي والتقصير
- تطبيق عملي لاحتساب حجم التعرض المالي ووضع حدود قصوى للمسؤولية التراكمية

اليوم 7: عقود المشتريات ومتابعة أداء الموردين

- مواءمة الصياغة التجارية مع معايير كراسات الشروط والتقييم الفني للمنافسات
- هيكلة اتفاقيات مستوى الخدمة بنماذج حوافز وجزاءات متوازنة لتحفيز الأداء
- معايير التوريد الأخلاقي ومتطلبات الامتثال الحديثة للموردين والشركاء
- مراقبة التزامات مقاولي الباطن والشروط التبعية للضمانات المتسلسلة
- إدارة حالات الإخفاق التشغيلي وتطبيق خطط المعالجة التصحيحية للموردين
- دراسة حالة لمعالجة تعثر المورد في التوريد دون اللجوء إلى إنهاء التعاقد

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 8: الامتثال التعاقدي وتدقيق الحوكمة

- تصميم مصفوفة إدارة الامتثال التعاقدي وفق المعايير الفنية والتنظيمية المعتمدة
- صياغة بنود حماية البيانات والملكية الفكرية وحماية الأسرار التجارية والسرية
- إجراء عمليات التدقيق التعاقدي الداخلي والمستقل على سلامة الأداء والتنفيذ
- معايير الحوكمة والشفافية في مشتريات القطاع العام والجهات التنظيمية للمرافق
- إدارة إشعارات عدم الامتثال ومتابعة جداول التصحيح ومعالجة نتائج التدقيق
- تمرين تطبيقي لإعداد قائمة تدقيق للامتثال التشغيلي في العقود المؤسسية

اليوم 9: تسوية النزاعات والحلول القضائية والودية

- تصنيف مسببات النزاع التعاقدي وتوسع المواصفات وتجاوز الميزانيات واختلاف التفسير
- صياغة بنود فض النزاعات متدرجة المراحل والتفاوض المباشر والوساطة والتوفيق
- أطر التحكيم واختيار هيئات التحكيم والقانون الحاكم وقابلية إنفاذ الأحكام دوليا
- تقييم مخاطر التقاضي وتحديد متطلبات اللجوء إلى المحاكم لإنفاذ الحقوق
- توثيق الأدلة التعاقدية وتتبع المراسلات الرسمية والحفاظ على الحصانة القانونية
- محاكاة عملية لحل نزاع تعاقدي معقد يتعلق بمطالبات الضمان والتعويضات المتبادلة

اليوم 10: تنفيذ العقود وتجديدها والمسارات الرقمية

- بروتوكولات توقيع العقود وختمها واستيفاء متطلبات صحة التوقيع الإلكتروني
- إدارة التغيير وإشراك أصحاب المصلحة لضمان جاهزية التنفيذ الفعلي للاتفاقية
- تتبع مواعيد تجديد العقود وبنود التمديد التلقائي والتخطيط لإنهاء العقود بسلاسة
- قياس كفاءة إدارة دورة حياة العقد باستخدام لوحات المتابعة ومؤشرات التدقيق
- التحول الرقمي في التعاقد وإدارة مستودعات العقود والتنبيهات المؤتمتة للمراحل
- بناء خطة عمل متكاملة لتأسيس خارطة طريق مهنية لحوكمة إدارة العقود

أدوات الدورة

- نماذج مكتبة البنود التعاقدية القياسية للتعويضات والضمانات وشروط القوة القاهرة
- مصفوفات تقييم المخاطر التعاقدية ونماذج ترجيح توزيع المسؤوليات بين الأطراف
- قوائم مراجعة إدارة الامتثال التعاقدي لتدقيق تنفيذ الاتفاقيات بعد الترسية
- أدلة صياغة اتفاقيات مستوى الخدمة ونماذج احتساب المكافآت والخصومات الجزائية

AGILE LEADERS
Training Center

الأسئلة الشائعة

ما هي المؤهلات أو المتطلبات المسبقة المطلوبة للتسجيل في الدورة؟

لا تتطلب الدورة مؤهلات مسبقة محددة، ولكن إلمام المشارك بأساسيات إجراءات المشتريات أو المصطلحات القانونية أو ممارسات الشراء المؤسسي يساعد في تحقيق أقصى استفادة من التمارين العملية.

كم تبلغ مدة الجلسات اليومية وما هو إجمالي الساعات التدريبية للبرنامج؟

تتضمن كل جلسة يومية نحو خمس ساعات من التعلم التفاعلي والمناقشات وورش الصياغة التطبيقية، بإجمالي يقارب خمسين ساعة تدريبية على مدار الأيام العشرة المخصصة للبرنامج.

ما هي أبرز التحديات في التفاوض التعاقدي وكيف تعالجها محاور الدورة؟

يعد تحقيق التوازن في توزيع المخاطر مع حماية الجدوى التجارية والإنفاذ القانوني أبرز تحديات التفاوض، وتعالج الدورة ذلك عبر محاكاة سيناريوهات واقعية وتطبيق أساليب التنازل التبادلي وصياغة بنود تحقق مصالح الطرفين بموضوعية.

الخاتمة

تعتمد المنشآت على أطر تعاقدية واضحة لحماية أصولها وتحقيق مستهدفاتها التجارية بكفاءة. ومن خلال الإلمام الممنهج بآليات الصياغة والتفاوض المحترف والحوكمة بعد الترسية، تمنح هذه الدورة المشاركين الأدوات اللازمة لصون مصالح منظماتهم وتفادي النزاعات وإدارة العقود بنجاح من مرحلة التأسيس حتى الإغلاق التام.