

استراتيجيات التفاوض على العقود المعقدة

3 – 14 مايو 2027

براغ

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

استراتيجيات التفاوض على العقود المعقدة

المرجع: 52506_103600366 **التاريخ:** 3 – 14 مايو 2027 **المكان:** براغ **الرسوم:** 10000 Euro

نظرة عامة على الدورة:

في بيئة الأعمال المعقدة والمحفوفة بالمخاطر اليوم، يجب على المحترفين التنقل عبر الاتفاقات المعقدة التي تشمل القضايا القانونية والمالية والتشغيلية والاستراتيجية. دورة "التفاوض على الاتفاقات المعقدة: النجاح المنهجي في العقود" هي تجربة تدريبية مدمجة لمدة أسبوعين مصممة للمحترفين الذين يعملون في التفاوض على العقود وإدارتها وتنفيذها. توفر الدورة تدريبًا متقدمًا 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 نهجًا منظمًا ومنهجيًا 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 مدعومة باستراتيجيات التفاوض المثبتة للمحترفين. استنادًا 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
- محترفو المشتريات والمتخصصون في التوريدات
- المستشارون القانونيون والمحامون الداخليين
- المديرون التنفيذيون في تطوير الأعمال
- مدراء المشاريع والعمليات
- صناع القرار وكبار المديرين
- محترفو الامتثال والحكومة

AGILE LEADERS
Training Center

الأقسام المستهدفة:

- الأقسام القانونية
- فرق المشتريات وسلسلة التوريد
- مكاتب إدارة المشاريع
- الفرق التنفيذية والإدارية
- أقسام الامتثال 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 لمحاذاة أصحاب المصلحة الداخليين والخارجيين
- تنفيذ استراتيجيات التفاوض للمحترفين في الاتفاقات عالية القيمة
- هيكلة وإدارة الالتزامات في العقود التجارية
- تحسين معدل النجاح في التفاوض على العقود من خلال التحضير والرؤى
- ممارسة تقنيات التفاوض العملية للصفقات التجارية المعقدة

منهجية التدريب:

تستخدم هذه الدورة نموذج تدريب مدمج وتفاعلي مصمم لاستيعاب تفضيلات التعلم المتنوعة. يتم تقديم الجلسات من خلال دراسات حالة، وسيناريوهات واقعية للتفاوض على العقود، ومحاكاة جماعية، وتمارين لعب الأدوار. سيعمل المشاركون من خلال أمثلة للتفاوض على عقود عالية القيمة، وإعداد خطط التفاوض، والتأمل في دراسات حالة للاتفاقات التجارية متعددة الأطراف.

تسهل الجلسات التفاعلية تبادل استراتيجيات التفاوض للمحترفين، بينما يساعد تحليل السيناريوهات المشاركين في الاستجابة للظروف المتغيرة وإدارة مخاطر العقود. تشمل كل يوم جلسات ملاحظات من الأقران 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 المعتمدة على الحالات
- موارد مقارنة اللغة والبنود
- خرائط سيناريو الصفقات ومخططات التبادل
- قائمة قراءة منتقاة من المصادر التجارية والأكاديمية
- أوراق عمل للتخطيط والتنفيذ في التفاوض لقيادات الأعمال

AGILE LEADERS
Training Center

محتوى الدورة:

اليوم 1: أسس التعاقد الاستراتيجي والتفاوض المعقد

- **الموضوع 1:** فهم التعاقد في سياق استراتيجية الأعمال
- **الموضوع 2:** أنواع الاتفاقات المعقدة وهياكلها
- **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 الملزم قانونًا
- **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

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 3: التخطيط الاستراتيجي للتفاوض في العقود ذات القيمة العالية

- **الموضوع 1:** التخطيط المسبق للتفاوض: تحديد الأهداف والحدود
- **الموضوع 2:** تحليل أصحاب المصلحة ومحاذاة الأطراف المتعددة
- **الموضوع 3:** تحديد محركات القيمة وفرص التبادل
- **الموضوع 4:** إعداد النماذج 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 الجمود
- **الموضوع 5:** الأخلاقيات والثقة في بناء الاتفاقات طويلة الأمد
- **الموضوع 6:** التفاوض الحسّاس ثقافيًا وعبر الاختصاصات
- **التفكير والمراجعة:** محاكاة التفاوض مع ملاحظات الأقران والتوجيه

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 5: صياغة هيكلة ودمج مكونات العقد

- **الموضوع 1:** بيان العمل SOW والمواصفات الأداء
- **الموضوع 2:** شروط الدفع، والمعالم، ونماذج الحوافز
- **الموضوع 3:** اتفاقيات مستوى الخدمة SLAs ومؤشرات الأداء
- **الموضوع 4:** الحقوق، وال remedies، وبنود العقوبات
- **الموضوع 5:** هيكلة الشروط التجارية وآليات تعديل الأسعار
- **الموضوع 6:** دمج بنود المخاطر في هيكل العقد
- **التفكير والمراجعة:** نشاط الصياغة وانتقاد جماعي لهيكل العقود

اليوم 6: تخصيص وإدارة المخاطر في العقود

- **الموضوع 1:** تحديد المخاطر القانونية والتشغيلية والمالية
- **الموضوع 2:** تحديد المسؤولية، التعويض، وأحكام التأمين
- **الموضوع 3:** القوة القاهرة، وأفعال الله، والتخطيط لاستمرارية الأعمال
- **الموضوع 4:** تخصيص المخاطر السيبرانية، 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

AGILE LEADERS
Training Center

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 ومؤشرات 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:** تمرين الوساطة مع سيناريو التصعيد المرحلي

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 9: تجديد العقد، الإنهاء، والحفاظ على المعرفة

- **الموضوع 1:** المحفزات لتجديد العقد أو تمديده
- **الموضوع 2:** بنود الإنهاء: الافتراضية، والتسهيل، والمشتركة
- **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 لإغلاق 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

الأسئلة الشائعة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات المبدئية 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 المعني.

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 أسبوعين، حوالي 40-45 ساعة من التدريب.

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

يشمل العقد المعقد عدة قضايا مترابطة—مثل مستويات الخدمة المتصلة، التسعير الديناميكي، أو شروط تقاسم المخاطر—مما يتطلب تنسيقًا دقيقًا. على عكس التفاوضات الخطية، يتطلب العقد المعقد نهجًا متعدد الطبقات لإدارة الاعتماديات ومحاذاة 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.