



تفاوض وإدارة العقود في المعاملات التجارية: دليل سهل الفهم

Duration: 5 Days

Language: ar

Course Code: IND09-111

Objective

بحلول نهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطوير استراتيجيات تفاوض فعالة لالاتفاقيات التجارية.
- فهم دورة حياة العقود وعمليات إدارة المفاتيح.
- صياغة ومراجعة العقود مع الانتباه إلى الشروط الرئيسية والمخاطر.
- تخفيض المخاطر القانونية والتجارية في العلاقات التعاقدية.
- تعزيز التعاون مع أصحاب المصلحة أثناء تنفيذ العقد.
- التنقل في النزاعات وإعادة التفاوض وإنهاء العقد.

Audience

هذا الدورة مناسبة لـ:

- محترفي المشتريات وسلسلة التوريد.
- مدورو العقود والمسؤولين الإداريين.
- مستشارين قانونيين وضباط الامتثال.
- مسؤولي تطوير الأعمال والتجارة.
- مدورو المشاريع المشاركين في اتفاقيات B2B.

- رواد الأعمال ومؤسس الشركات الناشئة.

Training Methodology

The course uses interactive lectures, guided negotiation simulations, contract review exercises, and industry-based case studies. Participants will engage in practical contract drafting and negotiation scenarios, applying legal, financial, and operational insights to real commercial settings.

Summary

إن التفاوض الفعال وإدارة العقود أمران أساسيان لضمان إجراءات تجارية رابحة وتقليل المخاطر. يقدم هذا الدورة استكشافاً شاملًّا لاستراتيجيات التفاوض وتقنيات إدارة دورة حياة العقد مصممة خصيصاً للسيارات التجارية العالمية والمحلية.

سيتمكن المشاركون من تطوير المهارات العملية للتفاوض على صفقات تتماشى مع أهداف الأعمال، وإدارة الالتزامات القانونية والمالية، وتقليل المخاطر خلال تنفيذ العقد. كما تتناول الدورة أحد التوجهات مثل التعاقد الرقمي، والتواقيع الإلكترونية، ودمج بنود المخاطر، والقوة القاهرة، وآليات حل النزاعات.

من خلال جلسات قيادية من الخبراء، ودور الأدوار، ودراسات الحالات الحقيقية، سيعزز المشاركون قدرتهم على التعامل مع المفاوضات المعقدة وال العلاقات العقدية بثقة واحترافية.

Course Content & Outline

Section 1: Principles of Commercial Negotiation

- The negotiation process: Preparation, communication, execution
- Key concepts: BATNA, ZOPA, anchoring, mutual gains
- Negotiating styles and tactics: Competitive vs. collaborative
- Cross-cultural negotiation challenges and opportunities
- Ethical conduct and professionalism in business negotiation

Section 2: Contract Fundamentals and Structures

- .Anatomy of a commercial contract: Definitions, clauses, and annexes •
- .Understanding common contract types: Sales, services, licensing, partnership •
- .Essential legal principles: Offer, acceptance, consideration, intent •
- .Roles and responsibilities in the contracting process •
- .Case review: Common pitfalls in poorly drafted contracts •

Section 3: Risk Management in Contracts

- .Identifying and allocating commercial and legal risks •
- .Clausles to watch: Indemnities, liability limits, warranties, force majeure •
- .Drafting clear dispute resolution and arbitration clauses •
- .Compliance with governing laws and international regulations •
- .Contractual protections in volatile business environments •

Section 4: Negotiating and Closing Contracts

- .Setting clear objectives and understanding the counterpart's position •
- .Managing concessions and trade-offs •
- .Legal implications of verbal agreements and memoranda •
- .Securing stakeholder alignment for contract execution •
- .Techniques for closing deals effectively and with confidence •

Section 5: Contract Lifecycle Management

- .Stages: Drafting, approval, execution, monitoring, renewal/termination •
- .Contract management systems (CMS): Digital tools and dashboards •
- .Monitoring performance, obligations, and key deliverables •
- .Handling amendments, renegotiations, and change control •
- .Real-time tracking and alerts for key dates and milestones •

Section 6: Dispute Resolution and Termination

- .Early warning signs of contract breaches or failure •
- .Managing contract non-performance professionally •

- .Legal remedies: Damages, specific performance, termination for cause •
- .Negotiating dispute settlements and contract exits •
- .Role of mediation, arbitration, and litigation •

Certificate Description

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. وبالنسبة للذين يحضرون ويكلّون الدورة التدريبية عبر الإنترنّت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية (e-Certificate) من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993 أو ISO 21001 كما أنها معتمدة وفق معايير (CPD) المستمر.

لهذه الدورة من خلال شهادتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة، ووفقاً لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حالياً CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

Categories

الشئون القانونية والعقود، إدارة المشاريع، التجزئة والتجارة

Related Articles

ما هي أهمية التعاطف في القيادة؟

في عالم القيادة الحديث، يتزايد الاهتمام بأهمية صفات القائد، ومن بين هذه الصفات الرئيسية تبرز بشكل لافت صفة التعاطف. فالتعاطف لا يقتصر على مجرد مظهر إنساني، بل يمتد ليكون أحد العوامل الحيوية في تحقيق القيادة الفعالة.