



مهارات التعاقد والتفاوض في المشتريات والعقود القانونية

Duration: 5 Days

Language: ar

Course Code: PO5 - 119

Objective

سيكون المشاركون/ات قادرين/ات عند الانتهاء من هذه الدورة على:

- تعزيز الفهم القانوني للعقود: سيتمكن المشاركون من فهم المصطلحات والمفاهيم الأساسية للعقود، وكيفية استخدامها لحماية مصالحهم.
- تنمية مهارات التفاوض: اكتساب تقنيات متقدمة في التفاوض لضمان الحصول على أفضل الشروط وتحقيق نتائج إيجابية.
- تحديد المخاطر القانونية: التعرف على المخاطر المحتملة في العقود وكيفية معالجتها بفعالية.
- تطبيق استراتيجيات التعاقد: القدرة على صياغة وتعديل العقود بطريقة تحقق توازن المصالح وتحمي الأطراف المعنية.
- تحليل ومراجعة العقود: تطوير مهارات مراجعة وتحليل العقود لضمان توافيقها مع القوانين والسياسات المؤسسية.

Audience

هذا البرنامج مخصص للمحترفين في المجالات التالية:

- المشتريات وسلسلة التوريد: المسؤولون عن التفاوض على العقود وإدارة العلاقات مع الموردين.
- المستشارون القانونيون: الذين يرغبون في تعزيز معرفتهم بالعقود والمفاوضات التجارية.

- الإدارة التنفيذية: الذين يشاركون في اتخاذ القرارات الاستراتيجية والتعاقدية في مؤسساتهم.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الصغيرة: الذين يسعون لفهم كيفية حماية مصالحهم في العقود والصفقات التجارية.

Training Methodology

يعتمد البرنامج التدريبي على مزيج من الأساليب التعليمية التفاعلية لضمان تحقيق أقصى استفادة للمشاركين. تشمل هذه المنهجية:

- المحاضرات التفاعلية: لتقديم المفاهيم الأساسية والتقنيات المتقدمة في التفاوض والتعاقد.
- الدراسات الحالة العملية: تحليل حالات واقعية لتطبيق المفاهيم المكتسبة وفهم كيفية التعامل مع تحديات التعاقد الفعلية.
- تمارين المحاكاة: تعزيز مهارات التفاوض والتعاقد من خلال تمارين عملية تتيح للمشاركين تطبيق ما تعلموه في بيئة آمنة وموجهة.
- المناقشات الجماعية: لتبادل الخبرات والأفكار بين المشاركين وتعزيز الفهم الجماعي للمفاهيم.

Summary

في عالم الأعمال اليوم، أصبحت مهارات التفاوض والتعاقد من الركائز الأساسية لضمان النجاح والاستدامة. تلعب هذه المهارات دوراً حيوياً في صياغة العقود، وضمان تحقيق أفضل الشروط لصالح المؤسسات، وحماية مصالحها القانونية والمالية. يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تزويد المشاركين بالمعرفة العملية والمهارات الأساسية لفهم وتطبيق مبادئ التفاوض والتعاقد بشكل فعال. من خلال استكشاف تقنيات التفاوض، وفهم العمليات القانونية للعقود، سيتمكن المشاركون من تعزيز قدراتهم التعاقدية وضمان نجاح عمليات الشراء والصفقات.

Course Content & Outline

الفصل 1: الفهم الأساسي للعقود

- تعريف العقد وأنواعه

- الشروط الأساسية لصياغة العقود
- فهم الالتزامات والحقوق القانونية للأطراف

الفصل 2: مهارات التفاوض في التعاقد

- المبادئ الأساسية للتفاوض
- استراتيجيات التفاوض لتحقيق أفضل الشروط
- التعامل مع الاعتراضات وتحليل مواقف الأطراف الأخرى

الفصل 3: تحديد وإدارة المخاطر القانونية

- أنواع المخاطر القانونية المرتبطة بالعقود
- أساليب الحد من المخاطر وتحسين الشروط التعاقدية
- أهمية الإلمام بالقوانين المحلية والدولية في التعاقد

الفصل 4: صياغة العقود بفعالية

- العناصر الأساسية في صياغة العقود
- الأخطاء الشائعة في صياغة العقود وكيفية تجنبها
- مراجعة العقود وتحليلها لضمان الامتثال القانوني

الفصل 5: التفاوض على العقود في المشتريات

- فهم ديناميكيات سوق المشتريات
- كيفية بناء علاقات طويلة الأمد مع الموردين
- التفاوض على الشروط المالية واللوجستية لتحقيق أفضل العروض

الفصل 6: تطبيق المهارات في حالات واقعية

- دراسة حالة: تحليل عقد شراء مع مورد دولي
- دراسة حالة: التفاوض على شروط عقد مع شريك تجاري محلي
- ورش عمل محاكاة: تحسين مهارات التفاوض وصياغة العقود في مواقف معقدة

Certificate Description

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

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993، ISO 21001 أو ISO 9001 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 CPD، ووفقاً لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training التدريب من لأي دورة واحدة تقدمها حالياً CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

Categories

الشؤون القانونية والعقود

Tags

التفاوض، التعاقد، المشتريات، العقود القانونية

Related Articles



فهم إدارة الأصول في الشركات: التعريف والمفاهيم الرئيسية

في عالم الأعمال الحديث، تواجه الشركات تحديات متزايدة في إدارة الأصول التي تشكل جزءاً أساسياً من عملياتها اليومية. يُعتبر نظام "ماكسيمو لإدارة الأصول" (Maximo Asset Management) من الحلول المتقدمة التي تقدمها شركة IBM، ويهدف إلى تحسين فعالية إدارة الأصول المؤسسية من خلال أدوات شاملة وفعالة. يُوفر ماكسيمو منصة