MERCURY

الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود والمطالبات

20 يونيو – 1 يوليو 2027

كوالا لامبور (ماليزيا)



Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود والمطالبات

المرجع: 423_112300 **التاريخ:** 20 يونيو – 1 يوليو 2027 **المكان:** كوالا لامبور (ماليزيا) **الرسوم:** 8000 Euro

مقدمة:

يسرنا تقديم دورة الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود والمطالبات، والتي تهدف إلى تمكين المتدربين من فهم شامل لعالم إدارة العقود وإدارة المخاطر التعاقدية. تتعمق في استراتيجيات التفاوض المتقدمة، وتزود المشاركين بالأدوات اللازمة لـ التفاوض على العقود واستباق المطالبات التعاقدية والمنازعات التعاقدية. سنعالج التقنيات الحديثة في صياغة العقود، ونستعرض أفضل الممارسات الدولية لانعقاد العقود الدولية ضمن بيئات عمل متعددة الجنسيات.

تشمل الدورة التدريبية في الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود والمطالبات تدريباً عملياً على استراتيجيات صياغة العقود التجارية واستراتيجيات إدارة المخاطر في العقود، إلى جانب تمارين واقعية تحاكي التفاوض على العقود في المشاريع الكبرى. سنتناول كذلك عناصر مهمة في إدارة المطالبات في المشاريع التعاقدية وتقديم لمحة تطبيقية عن التحكيم التجاري وإدارة النزاعات في العقود الدولية.

تمنح الدورة التدريبية في الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود والمطالبات أيضاً فرصة للمشاركين لتطوير مهاراتهم من خلال تقنيات التفاوض في العقود والمطالبات والتدريب على التفاوض في العقود والمطالبات. في ختام البرنامج، سيكون لدى المتدربين مجموعة متكاملة من استراتيجيات التعاقدية المتقدمة لتطبيقها في واقع عملهم بشفافية وفعالية.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود والمطالبات، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء العقود والمشتريات.
- مهندسون قانونيون ومستشارون.
- مدراء المشاريع والمؤسسات.
- مسؤولو المخاطر والتقييم.
- العاملون في المناقصات والعطاءات.
- فريق التفاوض والمشتريات.
- العاملون في العقود الدولية والمنازعات.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود والمطالبات، سيكون المشاركون قادرين على:

- إكساب المشاركين القدرة على فهم التسلسل الهرمي لوثائق العقد بوضوح.
- تمكينهم من التمييز بين العلاقات التعاقدية وتحديد مسؤوليات الأطراف.
- تنمية مهارة صياغة العقود والملاحق طبقاً للمعايير الدولية.
- تعزيز القدرة على تطبيق موارد العقد المهنية ومتابعة التغيرات.
- تمكين المشاركين من تفسير الوثائق المناسبة لتقديم مطالبات دقيقة.
- تطوير مهارات التحقيق في المنازعات وتسويتها وفق اللوائح التعاقدية.
- إكسابهم فهماً متقدماً لإجراءات التحكيم التجاري وتسوية النزاعات.
- إعداد مهنيين قادرين على تجهيز وثائق العطاءات وفق أفضل المعايير.
- تعزيز مهاراتهم في استراتيجيات وتكتيكات التفاوض على العقود.
- إتقانهم لإدارة المطالبات التعاقدية في المشاريع الكبرى بكفاءة.
- تطوير قدراتهم في معالجة أسباب فشل العقود وتفادي الأخطاء الشائعة.
- تعزيز مهاراتهم في تخفيف المخاطر والمطالبات بواسطة تقنيات فعالة.
- تمكين المشاركين من فهم قانون العقود والممارسات الخاصة بالمطالبات المتنوعة.

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود والمطالبات:

- قدرة على تحليل وثائق العقود الدولية والتفريق بينها.
- مهارة في صياغة بنود تطبيقية متوافقة مع المعايير العالمية.
- إدارة فعالة للمخاطر والمطالبات التعاقدية في بيئة المشروع.
- تطوير تكتيكات تفاوضية نقدية وعقلانية في العقود المعقدة.
- تسوية المنازعات عبر التحكيم التجاري بأسلوب مهني مدعّم.
- مهارة في إعداد وتحليل مطالبات المشاريع الكبيرة.
- تطبيق مظلات الجودة والضمانات ضمن العقود التجارية.
- توظيف أدوات لإدارة العقود والتوثيق المالي بصورة منهجية.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

محتوى الدورة:

الوحدة 1: أساسيات العقود:

- تعريف مفهوم العقد وأنواعه المختلفة.
- هرم وثائق العقد ومكونات الملف التعاقدي.
- البنود القانونية الشائعة وأثرها في التنفيذ.
- العناصر الأساسية في صياغة العقود التجارية.
- نماذج العقود الدولية الشائعة.
- دور صياغة العقود في بناء أساس فعّال للتفاوض.

الوحدة 2: استراتيجيات العقود:

- تحليل الأهداف الاستراتيجية للعقد.
- كيفية اختيار المورد المثالي من الناحية التعاقدية.
- تصميم منظومة العقد والتحكم فيها.
- العوامل المؤثرة في قرارات ادارة المخاطر في العقود.
- العلاقة بين استراتيجية العقد ونجاح المشروع.
- تطبيق استراتيجيات التعاقدية المتقدمة ضمن إطار المشروع.

الوحدة 3: إدارة المناقصات والمناقصات:

- تحديد غرض المؤسسة من المناقصة.
- توثيق المناقصات وفق متطلبات الشفافية.
- كيفية تحضير وثائق العطاءات بشكل احترافي.
- إجراءات ترسية العقد ومراحلها.
- إدارة الاتصالات والاجتماعات أثناء المناقصة.
- تحرير صيغ واضحة في العقود النهائية.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة 4: الرقابة والإدارة الفعّالة:

- تنظيم الاجتماعات الدورية والتواصل الفعال.
- نظم الترتيبات المالية والتوثيق المناسب.
- وضع السجلات وإنشاء ملف العقد المنظم.
- تحديد الإجراءات الإدارية ومتابعتها.
- تقنيات الرقابة الداخلية والخارجية.
- مؤشرات الأداء لمراقبة تنفيذ العقد.

الوحدة 5: مراجعة العقود واكتشاف العيوب:

- خطوات تقييم أعمال مراجعة العقود.
- التعرف على المشكلات الشائعة في التعاقد.
- أدوات اكتشاف المخاطر التعاقدية في البنود.
- استخراج نتائج مراجعة العقود بشكل فاعل.
- وضع استراتيجية واضحة لمراجعة العقود.
- استخدام قوائم مراجعة مهنية ومتكاملة.

الوحدة 6: تحفيز العقود وإدرة الأطراف الفرعية:

- أهمية الحوافز وضمان الجودة في المشاريع.
- أنواع الحوافز وآلية تطبيقها.
- دور إدارة العقود في التحفيز والأداء.
- الضمانات المالية وضمان حسن التنفيذ.
- تنمية مقاولي الباطن ذوي الكفاءة.
- القضايا الإدارية في إدارة الأطراف الفرعية.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة 7: التفاوض والمطالبات:

- لمحة عن الحاجة إلى استراتيجيات التفاوض.
- إعداد خطة تفاوض شاملة.
- مراحل التفاوض وخطوطه الإرشادية.
- أسباب المطالبة ومعايير التعريف.
- طرق تفادي المطالبة قبل وقوعها.
- التفاوض على العقود بشأن المطالبات التعاقدية.

الوحدة 8: إدارة المخاطر والمطالبات:

- تحديد أنواع المخاطر التعاقدية.
- أبعاد وتأثيرات المخاطر المالية والتشغيلية.
- اتخاذ قرارات محددة بشأن إدارة المخاطر في العقود.
- نفاذ تقنيات التفاوض في العقود والمطالبات لتخفيف الآثار.
- معالجة أسباب فشل العقود بشكل استباقي.
- أدوات لمنع توتر العلاقات والمطالبات.

الوحدة 9: التحكيم وتسوية المنازعات:

- مفاهيم التحكيم التجاري وأوقات التطبيق.
- إجراءات إدارة النزاعات في العقود الدولية.
- إعداد المستندات اللازمة عند اللجوء للتحكيم.
- خطوات اختيار الهيئة التحكيمية.
- أساليب احتساب التعويضات والتعويض عن الضرر.
- تطبيقات عملية على التحكيم وحل المنازعات.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

الوحدة 10: التطبيق العملي والتقييم:

- حالات دراسية واقعية من مشاريع دولية.
- تنفيذ حالة عملية عبر استراتيجيات التعاقدية المتقدمة.
- محاكاة عملية التفاوض على العقود في المشاريع الكبرى.
- دراسة المطالبات التعاقدية وتحليل النتائج.
- مراجعة شاملة لإدارة العقد والمخاطر.
- تقييم نهائي يتضمن استراتيجيات التفاوض والمطالبات.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

في ختام الدورة التدريبية في الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود والمطالبات يتمتع المشاركون بفهم عميق لـ استراتيجيات التعاقدية المتقدمة، وقدرة على التفاوض على العقود بكفاءة وفاعلية. يكتسبون مهارات متقدمة في إدارة المطالبات في المشاريع التعاقدية وتسوية المنازعات التعاقدية عبر التحكيم. يصبحون قادرين على تطبيق أفضل ممارسات إدارة العقود وإدارة المخاطر التعاقدية وفق المعايير الدولية. نوصي بمتابعة تطور التشريعات والأساليب لتحسين استراتيجيات صياغة العقود التجارية. كما يُشجّع المشاركون على تبني ثقافة التفاوض الاحترافية والتوثيق المنهجي في المشاريع.