MERCURY

التميز في التفاوض حول العقود

30 نوفمبر – 4 ديسمبر 2026

برشلونة (إسبانيا)



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

التميز في التفاوض حول العقود

المرجع: 189920_986 **التاريخ:** 30 نوفمبر – 4 ديسمبر 2026 **المكان:** برشلونة (إسبانيا) **الرسوم:** Euro 5600

المقدمة:

يهدف برنامج التميز في التفاوض حول العقود، إلى تمكين المشاركين من امتلاك المعرفة العميقة والمهارات العملية اللازمة لتحقيق نتائج مربحة لجميع الأطراف في المفاوضات التعاقدية. يركز على تطوير فهم شامل لأساليب التفاوض التعاقدي وتحليل العقود قبل التفاوض لضمان اتخاذ قرارات مدروسة. كما يزوّد المتدربين بالأدوات الفعّالة لتخطيط وتنفيذ عمليات التفاوض التجاري في العقود وإدارة بنودها باحترافية. سيتعرّف المشاركون على قواعد التفاوض في الاتفاقيات وأفضل ممارسات التفاوض في العقود عبر تطبيق استراتيجيات كسب العقود بالتفاوض.

يقدّم هذا البرنامج التدريبي في التميز في التفاوض حول العقود، تقنيات التفاوض الفعّال في العقود مع التركيز على حل النزاعات التعاقدية بطرق مهنية. كما يتيح للمشاركين فهم خطوات التفاوض على العقود وإدارة العمليات التعاقدية بعد إبرامها. ويركز البرنامج على التفاوض القانوني في العقود بما يضمن الامتثال للإطار القانوني. وفي النهاية، يخرج المشاركون بقدرة متكاملة على ممارسة التفاوض المهني في العقود وتحقيق التميز في بيئات العمل التنافسية.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة التميز في التفاوض حول العقود، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مديري المشتريات والموردين.
- المستشارين القانونيين ومسؤولي العقود.
- موظفي المبيعات وإدارة الأعمال.
- فرق إدارة المشاريع والهندسة.
- المهنيين الراغبين بتطوير مهارات التفاوض التعاقدي.
- مسؤولي التعاقدات في المؤسسات الحكومية والخاصة.
- منسقي الصفقات الدولية والتجارية.
- موظفي أقسام التخطيط الاستراتيجي.
- الراغبين في اكتساب خبرة في التفاوض التجاري في العقود.
- فرق العمل المعنية بصياغة وتحليل العقود قبل التفاوض.

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

MERCURY

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج التميز في التفاوض حول العقود:

- مهارات التفاوض التعاقدي المتقدمة.
- تحليل العقود قبل التفاوض.
- صياغة شروط وبنود الاتفاقيات.
- إدارة النزاعات والمطالبات التعاقدية.
- التخطيط لاستراتيجيات التفاوض في العقود.
- التفاوض القانوني في العقود المعقدة.
- التفاوض الفعّال لتحقيق مكاسب مشتركة.
- إدارة التفاوض التجاري في العقود الدولية.
- تطوير مهارات التفاوض للمشتريات والعقود.
- استخدام أساليب التفاوض التعاقدي الاحترافية.
- تنفيذ أفضل ممارسات التفاوض في العقود.
- اتخاذ قرارات مستنيرة أثناء العملية التفاوضية.

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذه الدورة التدريبية في التميز في التفاوض حول العقود، سيكون المشاركون قادرين على:

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

- شرح أهمية صياغة نطاق العمل بدقة وآثار الإخلال به.
- تحليل المفاهيم الأساسية لـ التفاوض في العقود.
- تصميم خطط تفاوض احترافية باستخدام استراتيجيات التفاوض في العقود.
- تحديد البنود الأساسية في الاتفاقيات وبحث أساليب التفاوض التعاقدي حولها.
- تطبيق خطوات التفاوض على العقود لتحقيق أفضل النتائج.
- صياغة حلول مبتكرة للنزاعات التعاقدية.
- ممارسة مهارات التفاوض التعاقدي وفق منهجيات مهنية.
- إدارة التفاوض حول العقود مع الالتزام بالقواعد القانونية.
- تقييم البدائل في التفاوض وتحديد أفضل الخيارات.
- تنظيم عمليات التفاوض التجاري في العقود متعددة الأطراف.
- تدريب المشاركين على تحليل العقود قبل التفاوض لاتخاذ قرارات فعّالة.
- تنفيذ استراتيجيات كسب العقود بالتفاوض بطرق مستدامة.
- اكتشاف عناصر التفاوض الناجح في العقود وتطبيقها ميدانياً.
- استخدام أساليب التفاوض التعاقدي لتعزيز التعاون وتحقيق مكاسب مشتركة.
- إدارة التفاوض المهني في العقود وفق أفضل الممارسات العالمية.
- التخطيط للتفاوض القانوني في العقود المعقدة.
- مراجعة قواعد التفاوض في الاتفاقيات وصياغتها بمرونة.
- تنفيذ تقنيات التفاوض الفعّال في العقود مع الالتزام بأهداف المؤسسة.
- إدارة الوقت والموارد خلال العملية التفاوضية.
- تحسين مهارات التواصل لتحقيق التميز في التفاوض التعاقدي.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: مبادئ العقود:

- تعريف العقد وأهميته في العلاقات التجارية.
- الغاية من التعاقد ودوره في تنظيم الالتزامات.
- المراحل الرئيسية لتطوير العقد.
- تحديد عناصر التفاوض الناجح في العقود.
- الخطط والاستراتيجيات التعاقدية.
- منهجيات صياغة العقود قبل بدء التفاوض.
- الأوقات المثالية لطرح العطاءات وإبرام الاتفاقيات.
- تأثير بنود العقد على عملية التفاوض.
- إدارة التفاوض القانوني في العقود لضمان الامتثال.

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

MERCURY

الوحدة الثانية: المبادئ التفاوضية:

- مفهوم التفاوض في العقود وأهميته.
- أسرار التفاوض التعاقدي الفعال.
- تطبيق نموذج أفضل البدائل لاتفاقية التفاوض BATNA.
- تقنيات التواصل الفعال مع الأطراف الأخرى.
- إعداد ملف أسلوب التفاوض المناسب للموقف.
- مبدأ فصل الأشخاص عن المشكلة.
- التركيز على المصالح المشتركة بدلاً من المواقف.
- إيجاد خيارات تحقق المكاسب المتبادلة.
- استخدام معايير موضوعية لاتخاذ القرارات.
- صفات المفاوض المحترف في بيئة الأعمال.

الوحدة الثالثة: عملية التفاوض حول البنود العقدية:

- أساليب التفاوض التعاقدي على البنود الأساسية.
- التفاوض الهيكلي في الاتفاقيات المعقدة.
- خطوات التفاوض على العقود باحترافية.
- التخطيط المسبق لعملية التفاوض.
- إدارة جلسات التفاوض بكفاءة.
- إجراءات ما بعد التفاوض وإغلاق الاتفاقية.
- استراتيجيات كسب العقود بالتفاوض الناجح.
- التفاوض القانوني في العقود متعددة البنود.
- معالجة الخلافات أثناء المفاوضات.

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

MERCURY

الوحدة الرابعة: التفاوض حول نطاق العمل:

- تعريف نطاق العمل وأهميته في العقود.
- صياغة الأحكام والشروط بدقة.
- تسعير العقد وتحديد شروط الدفع.
- إدارة نطاق الاتفاق المحتمل ZOPA.
- التفاوض على بنود العمل الفني والمالي.
- التفاوض التجاري في العقود الدولية.
- تحليل نطاق العمل قبل التفاوض.
- صياغة عقود توازن بين مصالح الأطراف.

الوحدة الخامسة: التفاوض بعد منح العقد:

- إدارة العقد بعد توقيعه.
- معالجة طلبات التغيير.
- إدارة المطالبات والنزاعات.
- تحديد مسببات النزاع قبل تفاقمها.
- تطبيق طرق بديلة لحل النزاعات.
- الحفاظ على العلاقات التعاقدية بعد التوقيع.
- مراقبة الامتثال لشروط العقد.
- استخدام استراتيجيات التفاوض الفعّال في العقود الجارية.

الوحدة السادسة: استراتيجيات وأساليب التفاوض:

- التكتيكات وأساليب المواجهة في التفاوض.
- التعامل مع المواعيد النهائية التعسفية.
- إدارة الموارد المحدودة أثناء التفاوض.
- أسلوب رفض التعاون والتعامل معه.
- خطوات التفاوض الناجح في العقود.
- تطوير مهارات التفاوض التعاقدي للمشتريات والعقود.
- أفضل ممارسات التفاوض في العقود طويلة الأمد.
- دمج استراتيجيات التفاوض في العقود مع أهداف المؤسسة.

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

MERCURY

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

يعد التميز في التفاوض حول العقود مهارة استراتيجية ضرورية لنجاح المؤسسات في بيئة الأعمال المعاصرة. يوفر هذا البرنامج إطاراً عملياً لتطبيق أساليب التفاوض التعاقدي وتحقيق نتائج مستدامة. يتيح للمشاركين إتقان إدارة التفاوض في العقود المعقدة وضمان الامتثال القانوني. كما يعزز قدراتهم على تحليل العقود قبل التفاوض واتخاذ قرارات مدروسة. يوصى بتطبيق ما تم اكتسابه فوراً في بيئة العمل لضمان تحقيق أقصى استفادة.