MERCURY

استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود

8 – 12 مارس 2027

باريس (فرنسا)



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

MERCURY

استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود

المرجع: 98839_414 **التاريخ:** 8 – 12 مارس 2027 **المكان:** باريس (فرنسا) **الرسوم:** Euro 5900

مقدمة:

تُعد استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود من المهارات المحورية في بيئات الأعمال المعاصرة، سواء في القطاعات الحكومية أو الخاصة. تهدف هذه الدورة إلى تمكين المشاركين من فهم الأبعاد القانونية والفنية للتفاوض وصياغة العقود بكفاءة عالية. سيتمكن المشاركون من تعلم المبادئ الأساسية لصياغة العقود، مع التركيز على مهارات التفاوض الفعّال، وكيفية التعامل مع الاعتراضات والضغوط أثناء التفاوض.

تتناول دورة استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود إعداد وصياغة العقود القانونية والتجارية بأسلوب مهني يراعي الاعتبارات الشكلية والموضوعية. كما سيتم تدريب المشاركين على استخدام أساليب متقدمة في صياغة العقود التجارية والاتفاقيات، وتحليل العقود ومحتوياتها، وتحديد المخاطر المحتملة. تتيح تطوير كفاءة المشاركين في إدارة العقود وفهم الجوانب القانونية في إبرام العقود، والتعامل مع التحديات العملية في السوق المحلي والدولي.

تسلط الدورة التدريبية في استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود الضوء كذلك على أهمية استراتيجيات التفاوض في العقود الدولية ومهارات تحليل عروض العقود. هذا التدريب يمثل دليلاً متكاملاً لتطوير المهارات المهنية في التفاوض وصياغة العقود وفق أحدث المعايير القانونية. كما يعزز قدرة المشاركين على إعداد وصياغة العقود في المشتريات والمجالات التعاقدية المختلفة.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- المستشارون القانونيون في الجهات الحكومية.
- المحامون والمستشارون القانونيون في الشركات.
- القضاة والمحققون في الجهات القضائية.
- مدراء الإدارات القانونية والمشتريات والعقود.
- المتخصصون في الشؤون القانونية في مكاتب المحاماة.
- مسؤولو العقود والامتثال وإدارة المخاطر.
- المحامون المبتدئون والراغبون في التخصص في صياغة العقود.
- المهنيون العاملون في التفاوض على العقود التجارية.
- المتخصصون في إعداد العقود التجارية الدولية.
- جميع الراغبين في تحسين مهارات التفاوض وإبرام العقود.

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 استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود:

- الفهم العميق لمبادئ إدارة العقود وصياغتها.
- القدرة على إعداد بنود قانونية سليمة.
- التميز في مهارات العرض والإقناع التفاوضي.
- التحليل النقدي لبنود العقود ومخاطرها.
- القدرة على التفاوض الفعال في بيئات متعددة.
- تطوير حلول مبتكرة لمشكلات العقود.
- صياغة شروط تعاقدية عادلة للطرفين.
- تطبيق استراتيجيات مهنية في التفاوض وإبرام العقود.
- تنظيم العقود بما يتوافق مع الأنظمة المحلية والدولية.
- اكتساب خبرات عملية من نماذج واقعية.
- إعداد تقارير قانونية وملخصات تعاقدية دقيقة.
- التقييم المستمر لمهارات التفاوض وصياغة العقود.

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود، سيكون المشاركون قادرين على:

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

- تعريف المشاركين بمفهوم العقد وأهميته في التعاملات القانونية.
- تحليل عناصر العقد ومراحله وفق إطار قانوني منظم.
- تطبيق مهارات عملية في صياغة العقود التجارية بشكل دقيق.
- التمييز بين أنواع العقود واستخداماتها في الواقع العملي.
- استخدام لغة قانونية فعالة في صياغة البنود التعاقدية.
- تصميم العقود بطريقة تحمي مصالح الأطراف المتعاقدة.
- تطوير قدرة المشاركين على إعداد وصياغة العقود التخصصية.
- بناء مهارات تفاوض قوية لمعالجة الاعتراضات.
- التفاعل الفعّال مع مراحل التفاوض على العقود.
- تقييم المخاطر القانونية المحتملة أثناء إبرام العقود.
- تحديد أساليب التفاوض المناسبة لكل حالة تعاقدية.
- تحسين القدرة على تحليل وصياغة الشروط التعاقدية.
- تنمية مهارات القيادة في المواقف التفاوضية المعقدة.
- إعداد عقود دقيقة في مجالات البيع، المقاولات، والوكالة.
- تطبيق تقنيات التحكيم في إدارة النزاعات التعاقدية.
- تنفيذ أدوات عملية لتحسين صياغة العقود في المؤسسات.
- إدارة عملية التفاوض بكفاءة مع الحفاظ على العلاقات المهنية.
- الاستفادة من التفاوض لتقليل المخاطر وزيادة القيمة التعاقدية.
- تزويد المشاركين بخبرة شاملة في صياغة العقود القانونية.
- توظيف نماذج واقعية في إعداد العقود المهنية.

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

MERCURY

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: مبادئ واستراتيجيات التفاوض:

- مفهوم التفاوض وعلاقته بالعقود.
- خصائص التفاوض الفعال في البيئات القانونية.
- مراحل العملية التفاوضية.
- أدوات وتقنيات بناء الثقة في التفاوض.
- استراتيجيات بديلة لتحقيق الأهداف التعاقدية.
- كيفية التعامل مع التحديات والضغوط التفاوضية.
- التكتيك التفاوضي وتطبيقه في العقود التجارية.
- مهارات إدارة الوقت واللغة خلال التفاوض.
- استخدام النماذج التفاوضية الواقعية.
- مهارات التفاوض في العقود التجارية الدولية.
- كيفية معالجة الاعتراضات القانونية خلال التفاوض.
- تطبيق تدريبي على محاكاة جلسة تفاوض.

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

MERCURY

الوحدة الثانية: تقنيات التفاوض المتقدمة ومعالجة النزاعات:

- منهج LIM في التفاوض المرن والحذر.
- خطوات التفاوض الثمانية لتحديد المصالح.
- منهج المصالح المشتركة لتعزيز الاتفاق.
- التعامل مع الأطراف المتعددة في العقود.
- التحليل الفني والمالي أثناء التفاوض.
- إدارة المواقف الحرجة في العقود الكبرى.
- تفاوض الشروط الخاصة: العقوبات، الالتزامات، الضمانات.
- التفاوض في إطار التشريعات الدولية.
- مهارات التفاوض غير المباشر في العقود الحكومية.
- محاكاة واقعية لتفاوض عقود مقاولات.
- دمج الاستراتيجيات الحديثة في التفاوض وصياغة العقود.
- التدريب على إعداد استراتيجية تفاوض لمشروع محدد.

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

MERCURY

الوحدة الثالثة: إعداد وصياغة العقود القانونية والتجارية:

- ماهية العقود ومفاهيمها القانونية.
- الفرق بين العقود المدنية والتجارية.
- مراحل إعداد العقود من الفكرة إلى الإبرام.
- كيفية صياغة العقود القانونية بأسلوب احترافي.
- التحليل الهيكلي لبنود العقود الأساسية.
- الشروط الشكلية والموضوعية للعقود السليمة.
- الأخطاء الشائعة في صياغة العقود وطرق تجنبها.
- استخدام لغة قانونية دقيقة ومباشرة.
- التمييز بين البنود التقريرية والإنشائية.
- إعداد نماذج لعقود البيع، الإيجار، والوكالة.
- صياغة شروط التحكيم والاختصاص القضائي.
- ورشة عمل في صياغة العقود التجارية والاتفاقيات.

الوحدة الرابعة: الجوانب القانونية في التعاقد والتحكيم:

- الأحكام العامة في إبرام العقود.
- شروط صحة العقد وفق القانون المدني.
- تحليل عروض العقود وقراءة التفاصيل الدقيقة.
- التزامات الطرفين في العقود القانونية.
- تطبيقات عملية على العقود الحكومية والدولية.
- المخاطر القانونية الناتجة عن الصياغة الضعيفة.
- الجوانب الشكلية مثل التوثيق والتسجيل.
- أهمية التفاوض في تفادي النزاعات المستقبلية.
- مفهوم التحكيم واستخدامه كأداة قانونية.
- أهلية المحكم وشروطه القانونية.
- القانون الواجب التطبيق في التحكيم الدولي.
- دراسة حالات تحكيمية متعلقة بـ عقود تجارية.

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

MERCURY

الوحدة الخامسة: التحكيم والنزاعات وورشة عمل ختامية:

- اتفاق التحكيم ومكوناته الأساسية.
- أخلاقيات التحكيم وحقوق الأطراف.
- دور التحكيم في العقود الدولية والمشتريات.
- إعداد وصياغة العقود في المشتريات الحكومية.
- منازعات العقود وكيفية إدارتها.
- مراحل التحكيم: من تقديم الطلب إلى الحكم النهائي.
- أمثلة تحليلية من نزاعات تعاقدية.
- دور التفاوض في حل النزاعات قبل التحكيم.
- تدريب عملي على صياغة عقد وتحليله.
- تقديم مشاريع نهائية من المشاركين.
- مراجعة عامة على جميع وحدات الدورة.
- تقييم ختامي وتوجيهات للممارسة المهنية.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

تُعد دورة استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود مرجعاً مهنياً شاملاً لتأهيل المشاركين في إعداد العقود باحتراف. تمثل المهارات المكتسبة في هذه الدورة حجر الأساس لممارسة قانونية وتعاقدية فعالة في مختلف القطاعات. ينصح بتطبيق النماذج والأدوات المقدمة في بيئة العمل لتحسين النتائج التفاوضية والعقود. تكمن قيمة الدورة في الدمج بين الجانب العملي والنظري لتعزيز الفهم وتطبيق المعرفة. كما يُوصى بمراجعة العقود بشكل دوري وتحديث المهارات القانونية وفق التطورات.