QUEST
Professional Center

دورة تدريبية احترافية

رقم الدورة 1623

دورة صياغة العقود ومراجعتها ومهارات التفاوض

القانون والعقود والامتثال
النفط والغاز

المدة
5 أيام

طريقة التقديم
حضوري

المكان
باريس، فرنسا

التواريخ
٤–٨ يناير ٢٠٢٧

شركة كويست ترينينج

quest-training.com

تفاصيل الموعد المجدول

المدينة	باريس، فرنسا
التاريخ	٤–٨ يناير ٧٢٠٢
طريقة التقديم	حضوري
رسوم الدورة	٧٬٦٠٠ €

نظرة عامة على الدورة

تُعد دورة صياغة العقود ومراجعتها ومهارات التفاوض في قطاع النفط والغاز برنامجاً تدريبياً متخصصاً يهدف إلى تطوير القدرات العملية والقانونية والتجارية اللازمة لصياغة العقود وتحليلها ومراجعتها والتفاوض بشأنها بكفاءة واحترافية. وتعتمد مؤسسات النفط والغاز على عقود عالية القيمة ومعقدة من الناحية الفنية والتجارية، تشمل المشغلين والمقاولين وشركات الهندسة والإنشاءات ومقاولي الحفر وشركات الخدمات النفطية والموردين وشركاء المشاريع المشتركة. ولذلك فإن جودة صياغة العقد وفعالية مراجعته والتفاوض على شروطه تؤثر بصورة مباشرة في توزيع المخاطر وحماية المصالح التجارية واستمرارية العمليات ونجاح المشاريع.

تقدم الدورة منهجية متكاملة لصياغة ومراجعة العقود التجارية، مع التركيز على الوضوح والدقة والاتساق وقابلية التطبيق والتوزيع المتوازن للمخاطر. ويتعلم المشاركون كيفية إعداد ومراجعة البنود المتعلقة بنطاق العمل، والمخرجات، والدفع، والأداء، والمسؤولية، والتعويضات، والضمانات، والتأمين، والسرية، والملكية الفكرية، والقوة القاهرة، والتغييرات، والتعليق، والإنهاء، وتسوية المنازعات. كما يتم التركيز على اكتشاف الغموض والتعارضات والالتزامات غير المتوازنة والثغرات التي قد تؤدي إلى مخاطر أو مطالبات أو منازعات مستقبلية.

وتتناول الدورة مراجعة العقود باعتبارها عملية قانونية وتجارية متكاملة، وليس مجرد مراجعة للنصوص القانونية. ويتعلم المشاركون كيفية إجراء مراجعة منهجية بنداً بنداً، وتحديد المخاطر الرئيسية، والتمييز بين البنود القابلة للتفاوض والضمانات الأساسية، وتقييم الآثار التشغيلية والمالية للشروط التعاقدية. كما يتم ربط بنود العقد بواقع المشاريع النفطية، بما في ذلك المواصفات الفنية، والجداول الزمنية، ومتطلبات المشتريات، ومسؤوليات

المقاولين، وآليات الدفع، ومتطلبات الأداء، والتداخلات بين مختلف أطراف المشروع.

ويركز البرنامج كذلك على تطوير مهارات التفاوض التجاري والتعاقدي من خلال إعداد استراتيجيات تفاوض واضحة، وتحديد الأولويات، وإدارة التنازلات، والتعامل مع المواقف المتعارضة، والوصول إلى نتائج تجارية قابلة للتنفيذ. ومن خلال الحالات العملية والسيناريوهات المتخصصة في قطاع النفط والغاز، يتدرب المشاركون على التفاوض بشأن البنود الحساسة وإدارة المواقف الصعبة مع الحفاظ على العلاقة المهنية مع الأطراف المقابلة. وتهدف الدورة إلى تمكين المؤسسات من إعداد عقود أكثر قوة ووضوحاً، وتحسين نتائج التفاوض، وتقليل المخاطر التعاقدية، وتعزيز الحوكمة وإدارة العقود في قطاع النفط والغاز.

أهداف الدورة

- تحليل هيكل العقود التجارية وأهدافها وأهم مكوناتها المستخدمة في قطاع النفط والغاز.
- تطوير بنود تعاقدية واضحة وعملية تعكس المتطلبات التجارية والتشغيلية المتفق عليها.
- تقييم نصوص العقود لتحديد الغموض والتعارضات والثغرات والالتزامات غير المتوازنة ومصادر المخاطر المحتملة.
- تطبيق منهجية منظمة لمراجعة العقود من الجوانب القانونية والتجارية والمالية والفنية والتشغيلية.
- تصميم بنود فعالة لتوزيع المخاطر المتعلقة بالمسؤولية والتعويضات والضمانات والتأمين والقوة القاهرة والإنهاء.
- تحسين صياغة البنود المتعلقة بالتغييرات والأوامر التعاقدية والتمديدات والتأخير ومتطلبات الأداء ومسؤوليات المقاولين.
- تقييم الآثار التجارية والمالية والتشغيلية للشروط التعاقدية قبل الدخول في المفاوضات أو اعتماد الالتزامات الرئيسية.
- تطوير استراتيجيات تفاوض منظمة تستند إلى أولويات المؤسسة ومستوى المخاطر والأهداف التجارية.
- تطبيق مهارات تفاوض فعالة لإدارة الاعتراضات والمواقف المتعارضة والتنازلات والضغوط الزمنية.

- تقييم بنود القانون الواجب التطبيق والاختصاص وتسوية المنازعات والسرية والملكية الفكرية في العقود النفطية الدولية.
- تعزيز التنسيق بين الشؤون القانونية والعقود والشؤون التجارية والمشتريات والمشاريع والهندسة والمالية والعمليات.
- إعداد إطار عملي لصياغة العقود ومراجعتها والتفاوض عليها بما يتناسب مع العقود عالية القيمة في قطاع النفط والغاز.

الفئة المستهدفة

تستهدف هذه الدورة مديري العقود، ومهندسي العقود، وأخصائيي العقود، ومسؤولي إدارة العقود، ومديري الشؤون التجارية، والمستشارين القانونيين، والمستشارين في الشؤون القانونية، والمتخصصين في المشتريات والمطالبات، والمهنيين المسؤولين عن إعداد العقود أو مراجعتها أو التفاوض بشأنها أو إدارتها في قطاع النفط والغاز. وهي مناسبة بصورة خاصة للمتخصصين العاملين في عقود الهندسة والمشتريات والإنشاءات، والهندسة وإدارة المشاريع، والحفر، والخدمات النفطية، والتوريد، والصيانة، والتصنيع، والنقل، والخدمات اللوجستية.

كما تناسب الدورة مديري المشاريع ومديري المشاريع الكبرى، والمديرين التجاريين، ومديري المشتريات، ومديري الإدارات القانونية، ومتخصصي الرقابة على المشاريع، ومديري المخاطر، والمتخصصين الماليين والتشغيليين، والمديرين التنفيذيين وصناع القرار المشاركين في اعتماد أو التفاوض على الالتزامات التعاقدية المهمة. وتلائم شركات النفط الوطنية والدولية، وشركات خدمات حقول النفط، ومقاولي الهندسة والإنشاءات، ومقاولي الحفر، والموردين، وشركات المشاريع المشتركة والمؤسسات العاملة في مختلف مراحل سلسلة القيمة في قطاع النفط والغاز.

مخرجات التعلم

- شرح هيكل العقود التجارية والغرض من أهم البنود المستخدمة في عقود النفط والغاز.

- صياغة بنود تعاقدية واضحة ودقيقة تعكس المتطلبات التجارية والتشغيلية للمؤسسة.
- إجراء مراجعة منهجية للعقود وتحديد البنود التي تحتاج إلى توضيح أو تعديل أو تفاوض أو تصعيد.
- تحديد المخاطر القانونية والتجارية والمالية والفنية والتشغيلية الناتجة عن صياغة البنود التعاقدية.
- تقييم بنود المسؤولية والتعويضات والضمانات والتأمين والجزاءات وحدود المسؤولية.
- مراجعة نطاق العمل والمخرجات وشروط الدفع ومتطلبات الأداء وآليات التغيير للتأكد من الاتساق والاكتمال.
- تقييم بنود القوة القاهرة والتعليق والإنهاء والقانون الواجب التطبيق والاختصاص وتسوية المنازعات.
- إعداد خطط تفاوض تعاقدي تحدد الأهداف والأولويات والمواقف البديلة وحدود التنازلات.
- تطبيق أساليب تفاوض احترافية عند التعامل مع المقاولين والموردين والمشغلين وشركاء المشاريع المشتركة.
- إعداد ردود منظمة على التعديلات المقترحة والشروط غير الملائمة والمواقف التفاوضية للطرف المقابل.
- تحسين التنسيق بين الفرق القانونية والتجارية والمشتريات والمشاريع والهندسة والمالية والعمليات أثناء إعداد العقود والتفاوض عليها.
- إعداد قائمة مراجعة عملية لصياغة العقود ومراجعتها والتفاوض بشأنها في قطاع النفط والغاز.
- المحاور التدريبية:

محاور الدورة

اليوم الأول

أساسيات صياغة العقود التجارية في قطاع النفط والغاز

- الدور الاستراتيجي للعقود التجارية في سلسلة القيمة النفطية
- هيكل العقود التجارية ومكوناتها الرئيسية في قطاع النفط والغاز
- التعريفات والتفسير وترتيب أولوية المستندات والوثائق التعاقدية

اليوم الأول — تابع

- نطاق العمل والمواصفات والمخرجات والمسؤوليات ومتطلبات الأداء
- شروط الدفع والمراحل الرئيسية والإجراءات التجارية والتعاقدية
- الإقرارات والضمانات والتعهدات والشروط التعاقدية
- مبادئ الصياغة التعاقدية من حيث الوضوح والدقة والاتساق
- إدارة المصطلحات والإحالات والجداول والملاحق والوثائق الداعمة
- أكثر الأخطاء شيوعاً في صياغة العقود ومصادر الغموض التعاقدي
- التطبيق العملي: صياغة ومراجعة مجموعة من البنود في عقد تجاري نفطي

اليوم الثاني

مراجعة العقود وتوزيع المخاطر والبنود الحساسة

- منهجيات المراجعة المهنية للعقود التجارية
- المراجعة بنداً بنداً وتحديد المخاطر القانونية والتجارية
- اكتشاف الثغرات والتعارضات والالتزامات غير المتوازنة
- المسؤولية التعاقدية وحدود المسؤولية
- التعويضات والضمانات والكفالات وتوزيع المخاطر
- متطلبات التأمين وآليات نقل المخاطر
- السرية وحماية المعلومات والملكية الفكرية
- القوة القاهرة والأحداث المؤثرة في تنفيذ العقد
- التعليق والإنهاء والتقصير ووسائل المعالجة التعاقدية
- التطبيق العملي: إجراء مراجعة شاملة للمخاطر في عقد نفطي عالي القيمة

اليوم الثالث

صياغة التغييرات والأداء والمطالبات وتسوية المنازعات

- صياغة بنود فعالة لإدارة التغييرات والتعديلات
- أوامر التغيير وتعديل نطاق العمل والإضافات والحذف والتغييرات الفنية
- التأخير والتمديد الزمني والتعطيل ومتطلبات الأداء
- مسؤوليات المقاولين والموردين ومعايير الأداء
- النزاعات المتعلقة بالدفع والتكاليف الإضافية وآليات الاسترداد التعاقدي
- إجراءات المطالبات والإخطارات ومتطلبات التوثيق
- صياغة بنود الإخلال والتقصير وفترات المعالجة ووسائل التعويض
- حقوق الإنهاء والالتزامات المترتبة بعد إنهاء العقد
- التفاوض والوساطة والتحكيم وآليات تسوية المنازعات
- التطبيق العملي: مراجعة وتحسين بنود العقد المتعلقة بالتغييرات والتأخير والمطالبات والمنازعات

اليوم الرابع

استراتيجيات التفاوض ومهارات التفاوض التعاقدي

- مبادئ التفاوض الاستراتيجي على العقود في قطاع النفط والغاز
- إعداد أهداف التفاوض وتحديد الأولويات والمخاطر والمواقف البديلة
- تحليل أصحاب المصلحة وفهم مصالح الطرف المقابل
- التفاوض على السعر والنطاق والدفع والمسؤولية والتعويضات والضمانات
- إدارة توزيع المخاطر أثناء المفاوضات
- التعامل مع المواقف الصعبة والاعتراضات والضغوط والمصالح المتعارضة
- مهارات طرح الأسئلة والاستماع والتحقق والتواصل التجاري

اليوم الرابع — تابع

- إدارة التنازلات والحفاظ على القوة التفاوضية
- توثيق المواقف المتفق عليها وتحويلها إلى نصوص تعاقدية واضحة
- التطبيق العملي: محاكاة تفاوض على عقد نفطي معقد بين مشغل ومقاول

اليوم الخامس

التفاوض المتقدم وحوكمة العقود والتنفيذ

- التفاوض على العقود النفطية الدولية والاعتبارات المرتبطة بالعقود العابرة للحدود
- القانون الواجب التطبيق والاختصاص والمتطلبات التنظيمية والامتثال التعاقدي
- إدارة المخاطر القانونية والتجارية والفنية والمالية أثناء المفاوضات
- الصلاحيات الداخلية وآليات اعتماد العقود وقرارات التفاوض
- قوائم مراجعة العقود وسجلات المخاطر وسجلات التعديلات ومتابعة المفاوضات
- إدارة التعديلات النهائية والتأكد من توافق العقد النهائي مع المواقف المتفق عليها
- حوكمة العقود والحفاظ على سجل واضح للقرارات والموافقات التعاقدية
- استخلاص الدروس من المفاوضات وتحسين معايير وإجراءات العقود
- بناء القدرات المؤسسية في صياغة العقود ومراجعتها والتفاوض بشأنها
- الورشة الختامية: إعداد استراتيجية متكاملة لصياغة ومراجعة والتفاوض على عقد نفطي عالي القيمة

للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة: https://quest-training.com/courses/contract-drafting-review-negotiation-skills

الموقع الإلكتروني: https://quest-training.com

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440