QUEST
Professional Center

دورة تدريبية احترافية

رقم الدورة 1682

# دورة التفاوض على العقود والاتفاقيات التجارية

**العقود الحكومية وإدارة العقود**
**الحكومة والقطاع العام**

المدة
**5 أيام**

طريقة التقديم
**حضوري**

**شركة كويست ترينينج**

quest-training.com

## نظرة عامة على الدورة

تقدم دورة التفاوض على العقود والاتفاقيات التجارية إطاراً عملياً واستراتيجياً متكاملاً لتطوير مهارات التفاوض وإدارة الاتفاقيات التجارية وتحقيق نتائج تعاقدية متوازنة ومستدامة. وتركز الدورة على تمكين المشاركين من تحليل المصالح التجارية، وتحديد الأولويات، وإدارة مواقف التفاوض، وصياغة المواقف التعاقدية، والوصول إلى اتفاقيات تحقق أهداف المؤسسة وتحمي مصالحها.

تمثل المفاوضات التعاقدية مرحلة حاسمة في دورة حياة العقود، حيث تؤثر القرارات المتخذة خلالها في التكلفة والنطاق والمدة والمخاطر والمسؤوليات والأداء والعلاقة المستقبلية بين الأطراف. لذلك تتطلب المفاوضات الفعالة فهماً عميقاً للأهداف التجارية، والالتزامات التعاقدية، ومصادر القوة التفاوضية، والمخاطر، والبدائل المتاحة، وليس مجرد القدرة على التفاوض على السعر.

يتناول البرنامج مراحل التفاوض على العقود بدءاً من التحضير والتحليل وتحديد المصالح والأهداف، مروراً بتطوير الاستراتيجية التفاوضية وإدارة الاجتماعات والعروض والمواقف، وصولاً إلى معالجة الخلافات وإغلاق التفاوض وتوثيق الاتفاق النهائي. كما يركز على تحليل البنود التجارية الرئيسية مثل الأسعار والدفع والمدة والنطاق والمسؤولية والضمانات والتغييرات والإنهاء وتسوية النزاعات.

ويركز البرنامج بصورة خاصة على الاتفاقيات التجارية المعقدة التي تتطلب موازنة المصالح بين الأطراف وإدارة المخاطر التجارية والتعاقدية. ويتعلم المشاركون كيفية تقييم البدائل، وتحديد الحد الأدنى المقبول، وبناء السيناريوهات التفاوضية، والتعامل مع الضغوط والمواقف الصعبة، واستخدام البيانات والتحليل لدعم القرارات التفاوضية.

ومن خلال دراسات الحالة ومحاكاة جلسات التفاوض وتحليل العقود والتمارين التطبيقية، يطور المشاركون القدرة على إدارة مفاوضات العقود والاتفاقيات التجارية بصورة احترافية. وتناسب الدورة الجهات الحكومية والوزارات ومؤسسات القطاع العام وشركات النفط والغاز والطاقة والبنية التحتية والمقاولين والاستشاريين والشركات الكبرى التي تتعامل مع عقود الشراء والتوريد والخدمات والمشاريع والاتفاقيات التجارية الاستراتيجية.

## أهداف الدورة

- تحليل المبادئ الأساسية للتفاوض على العقود والاتفاقيات التجارية ودورها في تحقيق أهداف المؤسسة.
- تقييم المصالح والأهداف والأولويات والمخاطر الخاصة بالأطراف المشاركة في التفاوض.
- تطوير استراتيجية تفاوضية واضحة تستند إلى المعلومات والبدائل والأهداف التجارية.
- إعداد خطط تفاوض متكاملة تتضمن الأهداف والحدود والبدائل والمواقف المتوقعة.
- تطبيق أساليب فعالة لإدارة الحوار والعروض والمواقف والاعتراضات أثناء المفاوضات.
- تقييم البنود التجارية والتعاقدية الرئيسية وتحليل آثارها المالية والتشغيلية والمخاطر المرتبطة بها.
- تطوير أساليب للتعامل مع المفاوضات المعقدة والضغوط والمواقف المتعارضة.
- تطبيق تقنيات التفاوض القائم على المصالح للوصول إلى نتائج تحقق قيمة متبادلة وتحمي مصالح المؤسسة.
- تقييم البدائل والسيناريوهات التفاوضية واختيار المسار الأنسب قبل إتمام الاتفاق.
- تعزيز القدرة على توثيق نتائج المفاوضات وتحويلها إلى اتفاقيات وشروط تعاقدية واضحة.
- تطبيق أساليب إدارة المفاوضات متعددة الأطراف وأصحاب المصلحة.
- تنفيذ محاكاة تفاوض متكاملة وإعداد استراتيجية تفاوض عملية بنهاية الدورة.

## الفئة المستهدفة

تستهدف هذه الدورة مديري العقود، والمديرين التجاريين، ومديري المشتريات، ومديري المشاريع، ومديري التوريد، ومديري الأعمال، ومديري المبيعات والمشتريات، وأخصائيي العقود، وأخصائيي المشتريات، وأخصائيي الشؤون التجارية، والمستشارين القانونيين والتجاريين المشاركين في إعداد أو تفاوض أو إدارة الاتفاقيات.

وتناسب الدورة العاملين في الوزارات والجهات الحكومية ومؤسسات القطاع العام وشركات النفط والغاز والطاقة والبنية التحتية والإنشاءات والهندسة والمرافق والمقاولين والاستشاريين والشركات الكبرى. كما تناسب المتخصصين في الإدارات القانونية والمالية والمشتريات وسلاسل الإمداد وإدارة المشاريع والتطوير التجاري الذين

يتعاملون مع الاتفاقيات والعقود التجارية.

كما يستفيد من البرنامج التنفيذيون والمديرون ورؤساء الأقسام وصناع القرار الذين يشاركون في المفاوضات الاستراتيجية أو اعتماد الشروط التجارية والتعاقدية. وتوفر الدورة أدوات عملية تساعد على تحسين جودة القرارات التفاوضية وإدارة المخاطر وتحقيق قيمة تجارية أفضل مع الحفاظ على العلاقات المهنية طويلة الأجل.

## مخرجات التعلم

- شرح المبادئ الأساسية للتفاوض على العقود والاتفاقيات التجارية.
- تحديد المصالح والأهداف والأولويات ومصادر القوة التفاوضية للأطراف.
- إعداد خطة تفاوض متكاملة تتضمن الأهداف والحدود والبدائل والسيناريوهات.
- تحليل البنود التجارية الرئيسية وتقييم آثارها المالية والتشغيلية والتعاقدية.
- تطبيق أساليب التفاوض القائم على المصالح وإدارة المواقف التنافسية.
- إدارة الاجتماعات التفاوضية والحوار والعروض والاعتراضات بصورة احترافية.
- تقييم البدائل والسيناريوهات قبل اتخاذ القرارات التفاوضية النهائية.
- التعامل مع المفاوضات المعقدة والمواقف الصعبة والضغوط والتعارض بين المصالح.
- إدارة مفاوضات متعددة الأطراف وأصحاب المصلحة مع الحفاظ على وضوح الأهداف.
- توثيق نتائج المفاوضات وتحويلها إلى شروط واتفاقيات تجارية واضحة.
- تقييم المخاطر التعاقدية والتجارية المرتبطة بالشروط التي يتم التفاوض عليها.
- إدارة محاكاة تفاوض متكاملة واختيار الاستراتيجية المناسبة للوصول إلى اتفاق تجاري فعال.
- المحاور التدريبية:

## محاور الدورة

**اليوم الأول**

### أساسيات التفاوض على العقود والتحضير الاستراتيجي

- مبادئ التفاوض التجاري ودوره في دورة حياة العقود
- تحليل المصالح والأهداف والأولويات ومصادر القوة التفاوضية
- جمع المعلومات والتحليل التجاري قبل بدء التفاوض
- تحديد الأهداف والحدود والبدائل وأفضل وأسوأ النتائج المحتملة
- التطبيق العملي: إعداد خطة تفاوض لعقد تجاري وتحديد الأهداف والأولويات والبدائل ومجالات التنازل

**اليوم الثاني**

### استراتيجية التفاوض وإدارة المفاوضات

- تطوير الاستراتيجيات والتكتيكات التفاوضية
- التفاوض القائم على المصالح والتفاوض القائم على المواقف
- إدارة الحوار والأسئلة والعروض والاعتراضات
- التعامل مع الضغوط والمواقف الصعبة والتكتيكات التفاوضية
- التطبيق العملي: محاكاة جلسة تفاوض وتحليل أداء الأطراف والاستراتيجيات المستخدمة

**اليوم الثالث**

### البنود التجارية والتعاقدية الرئيسية

- التفاوض على الأسعار والتكاليف وشروط الدفع
- التفاوض على النطاق والمدة ومستويات الأداء والالتزامات
- المسؤوليات والضمانات والتأمينات والجزاءات والقيود التعاقدية

اليوم الثالث — تابع

- التغييرات والإنهاء والمطالبات وتسوية النزاعات
- التطبيق العملي: تحليل عقد تجاري وتحديد البنود ذات التأثير الأكبر في القيمة والمخاطر ومجالات التفاوض

**اليوم الرابع**

## المفاوضات المعقدة وإدارة المخاطر التجارية

- تقييم المخاطر التجارية والتعاقدية أثناء التفاوض
- إدارة البدائل والسيناريوهات والمقايضات التجارية
- التفاوض متعدد الأطراف وإدارة أصحاب المصلحة
- التعامل مع حالات الجمود والخلافات والتصعيد التفاوضي
- التطبيق العملي: إدارة مفاوضات متعددة الأطراف تتضمن تعارضاً في المصالح وضغوطاً تجارية وشروطاً متنافسة

**اليوم الخامس**

## إغلاق التفاوض وإدارة الاتفاقيات التجارية

- استراتيجيات الإغلاق والتوصل إلى اتفاق نهائي
- توثيق نتائج المفاوضات وتحويلها إلى شروط تعاقدية واضحة
- مراجعة الاتساق بين الأهداف التجارية والالتزامات التعاقدية النهائية
- إدارة العلاقة التجارية بعد الاتفاق ومتابعة الالتزامات
- الورشة الختامية: تنفيذ محاكاة تفاوض كاملة تبدأ من التحضير والتحليل مروراً بإدارة الجلسات والتعامل مع الاعتراضات والمقايضات وانتهاءً بإغلاق الاتفاق وإعداد إطار عملي لإدارة الاتفاقية التجارية

## للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة: https://quest-training.com/courses/contract-negotiation-commercial-agreements

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

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440