



## والإنهاء الدورة التدريبية: صياغة العقود الدولية: التفاوض والإبرام

يونيو ٢٠٢٦ ٠٥ - ٠١

أمستردام - \*

(للشخص الواحد) € ٥٧٠٠

Ref: #LEG8910\_237051



## مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

بفهم عميق للمبادئ التدريبية المتخصصة في صياغة العقود الدولية، والتي يقدمها BIG BEN Training Center هذه الدورة والإنتهاء في سياق المعاملات التجارية العالمية. في الأساسيات والعمليات المعقدة للتفاوض والإبرام صُممت لتزويد المشاركين لضمان حقوق ومصالح الأطراف. الركيزة الأساسية للتعاون التجاري، وتتطلب مهارة عالم الأعمال المتشابك، تُعد العقود الدولية شروط الإنتهاء الدولي، بدءاً من مرحلة التفاوض، مروراً بالإطار تتناول الدورة بالتفصيل المراحل المختلفة للعقد قانونية وتجارية البروفيسور غاري ب. بورن (Professor Gary B.) وحل النزاعات. كما يؤكد الأكاديمي البارز القانوني لإبرام العقد، وصولاً إلى أي مشروع عابر للحدود. والتحكيم، فإن الفهم الدقيق لآليات صياغة العقود في مؤلفاته حول القانون التجاري الدولي (Born) العملية اللازمة لتحليل المخاطر القانونية في مركز هذه الدورة على تزويد المشاركين بالمهارات الدولية أمر حيوي لنجاح تهدف الدورة إلى بنود العقد بدقة، وإدارة النزاعات المحتملة، وفهم العقود، وتطوير استراتيجيات تفاوض فعالة، وصياغة مصالح مؤسساتهم في السوق العالمية. تمكين المختصين من إبرام عقود دولية محكمة تحمي الآثار القانونية لإنهاء العقود.

## لأالفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة



- القانون التجاري الدولي، المحامون والمستشارون القانونيون المتخصصون في
- مديرو العقود والمشاريع الدولية،
- مديرو التصدير والاستيراد،
- المفاوضون التجاريون،
- الجنسيات، مديرو الامتثال القانوني في الشركات متعددة
- الموظفون في الإدارات القانونية والتجارية للشركات،
- المسؤولون عن إدارة المخاطر في التجارة الدولية،

## القطاعات والصناعات المستهدفة:

- الشركات متعددة الجنسيات،
- شركات الاستيراد والتصدير،
- القطاع المالي والمصرفي،
- شركات الطاقة والموارد الطبيعية،
- شركات التكنولوجيا والاتصالات،
- شركات الإنشاءات والمقاولات الدولية،
- مكاتب المحاماة والاستشارات القانونية،

## الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- الإدارات القانونية،
- إدارات العقود والمشتريات،
- إدارات المبيعات والتسويق الدولي،
- إدارات المشاريع،
- إدارات المخاطر والامتثال،



## أهداف الدورة التدريبية:

أُتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- العقود الدولية: فهم عميق للمفاهيم والمبادئ الأساسية لصياغة
- الدولية: تحديد الجوانب القانونية للتفاوض على العقود
- إتقان خطوات إبرام العقود الدولية وشروط صحتها
- الدولية: تحليل المخاطر القانونية والتجارية في العقود
- صياغة بنود العقد بوضوح ودقة لضمان حقوق الأطراف
- فهم آليات الإنهاء القانوني للعقود الدولية
- النزاعات: تطبيق أفضل الممارسات في إدارة العقود وحل

## منهجية الدورة التدريبية:



الدولية والتطبيقات منهجية تدريبية عملية وتفاعلية، تجمع بين المعرفة يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة المشاركين بالمهارات اللازمة لإبرام عقود الواقعية لعمليات التفاوض والإبرام والإنهاء، لضمان القانونية المتخصصة في العقود نقاش يقودها خبراء في القانون التجاري الدولي ومحامون محكمة. يتم تقديم المحتوى من خلال محاضرات تفاعلية تزويد دراسات حالة واقعية لعقود وحوارات معمقة تتيح للمشاركين تبادل الخبرات متخصصون في صياغة العقود، تليها جلسات بنود تعاقدية معقدة، مما يوفر للمتدربين فرصة دولية من مختلف الصناعات، بالإضافة إلى أمثلة على والتحديات. تُستخدم العقود، وإجراء وتجارية. تتضمن الدورة ورش عمل تطبيقية مكثفة، حيث لتحليل السيناريوهات المعقدة وتطوير حلول قانونية لحل النزاعات. يتم تشجيع العمل الجماعي مفاوضات محاكية، وتحليل شروط الإنهاء، ووضع يتدرب المشاركون على صياغة بنوداً تهدف هذه المشكلات. تُقدم تغذية راجعة بناءة ومستمرة لضمان لتعزيز مهارات التعاون والتفكير النقدي في حل استراتيجيات صياغة العقود الدولية المنهجية إلى تمكين المشاركين من تحقيق التميز في فهم شامل للمفاهيم وتطوير المهارات.

## خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

### الوحدة الأولى: أساسيات العقود الدولية



• مفهوم العقد الدولي ومصادره القانونية١

• مبادئ القانون الواجب التطبيق في العقود الدولية١

• أطراف العقد الدولي واختيار القانون١

• تأثير الاتفاقيات الدولية على العقود١

• أنواع العقود التجارية الدولية الشائعة١

• مراحل دورة حياة العقد الدولي١

• أهمية العناية الواجبة في العقود الدولية١

## الوحدة الثانية: التفاوض على العقود الدولية

• استراتيجيات التفاوض الفعال في البيئة الدولية١

• الجوانب الثقافية والقانونية في التفاوض١

• التفاهم١ المذكرات غير الملزمة: خطاب النوايا، مذكرة

• شروط التفاوض الأساسية: السعر، التسليم، الضمانات١

• تحديد المخاطر القانونية والتجارية قبل التعاقد١

• التعامل مع التضارب في المصالح١

• مهارات بناء الثقة والتواصل١

## الأساسية الوحدة الثالثة: إبرام العقود الدولية وشروطها



- شروط صحة العقد الدولي: الرضا، المحل، السبب.
- قوة العقد الملزمة وشموليته.
- بنود العقد الأساسية: موضوع العقد، الثمن، المدة.
- بنود الضمانات والمسؤولية.
- بنود القوة القاهرة والظروف الطارئة.
- بنود تسوية النزاعات: التحكيم واللجوء للقضاء.
- شروط اللغة الحاكمة والنسخ الأصلية.

## الوحدة الرابعة: إدارة وتنفيذ العقود الدولية

- مراقبة أداء العقد والامتثال للبنود.
- إدارة التغييرات والتعديلات على العقد.
- التعامل مع الإخلال بالالتزامات التعاقدية.
- إخطارات المطالبات والتعويضات.
- التأمين على العقود الدولية.
- دور المراسلات في توثيق أداء العقد.
- أهمية مراجعة الأداء الدوري للعقد.

## الوحدة الخامسة: إنهاء العقود الدولية وآثارها

- التنفيذ، الفسخ، طرق الإنهاء القانوني للعقد: انتهاء المدة،
- القوة القاهرة، أسباب الإنهاء المبكر للعقد: الإخلال الجوهري،
- الآثار القانونية المترتبة على الإنهاء.
- التعويض عن الأضرار الناجمة عن الإنهاء.
- (Survival) شروط البنود الباقية بعد الإنهاء.
- التعامل مع النزاعات بعد الإنهاء.
- أفضل الممارسات لتجنب النزاعات بعد الإنهاء.



## الأسئلة المتكررة:

### التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

### الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، ساعة تدريبية، راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

## سؤال للتأمل:

كيف يمكن للصياغة العقود الجيوسياسية المتسارعة، وكيفية تأثيرها على في ظل تعقيدات التجارة العالمية والتغيرات الأعمال، وتحمي مصالح الأطراف في مواجهة الظروف الدولية أن تتطور لتشمل آليات مرنة تضمن استمرارية التزامات الأطراف، غير المتوقعة؟

## ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



أبعد من مجرد شرح الدولية، وتقديم نهج متكامل يغطي التفاوض، تتميز هذه الدورة بتركيزها الشامل على صياغة العقود العقد عملية لتحليل المخاطر القانونية، وتطوير المبادئ النظرية، حيث نقدم للمشاركين استراتيجيات والإبرام، والإنهاء. نذهب واقعية وورش عمل تطبيقية بدقة. ما يميز هذه الدورة حقاً هو المحتوى المتقدم استراتيجيات التفاوض الفعالة، وصياغة بنود المحتملة. يتم تقديم المحتوى من قبل خبراء في مكثفة حول إبرام عقود معقدة وإدارة النزاعات الذي يتضمن دراسات حالة اللازمة على رؤى عملية قابلة للتطبيق. هذه الدورة ليست مجرد القانون التجاري الدولي، مما يضمن حصول المشاركين لأي مهني يسعى لإبرام عقود دولية محكمة تحمي مصالح المؤسسات في تدريب نظري، بل هي فرصة لإتقان المهارات للتميز في هذا المجال الحيوي السوق العالمية، مما يجعلها ضرورية