



**المهارات، والتطبيقات الدورة التدريبية: صياغة العقود القانونية
والتجارية الاحترافية: الأسس،**

يوليو ٢٠٢٦ - ٢٤ - ٢٠

دوسلدورف

(للشخص الواحد) € ٤٢٠٠

Ref: #CM6830_206633



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تتطلب هذه العملية دقة حرج الزاوية في بناء العلاقات التجارية الآمنة تُعد صياغة العقود القانونية والتجارية الاحترافية على التعبير عن الالتزامات والشروط بوضوح لا لبس متناهية، فهماً عميقاً للقوانين واللوائح، وقدرة وضمان حقوق الأطراف. وحتى التطبيقات نهجاً متكاملًا لفن صياغة BEN Training Center فيه. تقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG صياغة البنود القانونية بدقة، وتجنب المتقدمة. سيتعلم المشاركون كيفية تحليل المتطلبات العقود، بدءاً من المبادئ الأساسية خبراء مرموقين مثل هذه الدورة إلى أحدث الممارسات القانونية الأخطاء الشائعة التي قد تؤدي إلى نزاعات. تستند التعاقدية، في مجال صياغة العقود والقانون التجاري. ، الذي يُعد (Robin Black) البروفيسور روبن بلاك (التجارية، مستلهمة من أعمال وتحقيق أهدافهم الدورة إلى تمكين المهنيين من إعداد عقود قوية يهدف BIG BEN Training Center من خلال هذه مرجعاً بالمهارات اللازمة لإنشاء عقود متينة التجارية بكفاءة. تُعنى هذه الدورة بتزويد ومحكمة، تُسهم في حماية مصالحهم تُقلل من المخاطر وتُعزز من الثقة بين الأطراف المشاركين

لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة



• المحامون والمستشارون القانونيون١.

• مدراء العقود١.

• مدراء المشتريات١.

• مدراء المبيعات١.

• أصحاب الأعمال والمدراء التنفيذيون١.

• المستشارون التجاريون١.

• مدراء المشاريع١.

• المسؤولون عن الشؤون القانونية في الشركات١.

• الموظفون الإداريون الذين يتعاملون مع العقود١.

• أي شخص يشارك في إعداد أو مراجعة العقود١.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

• القطاع الحكومي والهيئات الحكومية وما في حكمها١.

• قطاع الخدمات القانونية١.

• قطاع الأعمال التجارية العامة١.

• قطاع العقارات١.

• قطاع البناء والتشييد١.

• قطاع التكنولوجيا والاتصالات١.

• قطاع النفط والغاز١.

• قطاع الطاقة١.

• قطاع الاستشارات١.

• القطاع المالي والمصرفي١.



الأقسام المؤسسة المستهدفة:

- الإدارة القانونية
- إدارة العقود
- إدارة المشتريات
- إدارة المبيعات
- إدارة الشؤون التجارية
- إدارة المشاريع
- الإدارة التنفيذية
- إدارة الامتثال
- التدقيق الداخلي
- تطوير الأعمال

أهداف الدورة التدريبية:

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



- فهم المبادئ الأساسية لصياغة العقود القانونية.
- تحليل البنود التعاقدية الأساسية والمعقدة.
- صياغة عقود تجارية واضحة ومحكمة.
- تحديد المخاطر القانونية في العقود وتجنبها.
- التعامل مع الشروط التعاقدية الخاصة والعامة.
- تطبيق أفضل الممارسات في مراجعة العقود.
- فهم الالتزامات القانونية والمرتبات عليها.
- استخدام اللغة القانونية الصحيحة والدقيقة.
- تجنب الأخطاء الشائعة في صياغة العقود.
- القدرة على التفاوض على بنود العقد.

منهجية الدورة التدريبية:



صياغة العقود القانونية منهجية تدريبية عملية وتفاعلية، تهدف إلى بناء يتبع BIG BEN Training Center في هذه الدورة وتمازج المحاضرات التوضيحية التي تُشرح المبادئ القانونية والتجارية الاحترافية. تُقدم الدورة مزيجاً من قدرات المشاركين في حقيقة وتحديد نقاط تطبيقية على صياغة أنواع مختلفة من العقود. يُتاح والأسس التعاقدية، مصحوبة بورش عمل مكثفة حول التحديات في صياغة العقود وكيفية القوة والضعف فيها. تُستخدم دراسات حالة واقعية للمشاركين فرصة لتحليل عقود في طرح الأسئلة، وتبادل الخبرات بين المتدربين، مما التعامل معها ببراعة. تُشجع الجلسات التفاعلية على لتعميق الفهم BIG BEN Training Center بيئات العمل الفعلية. يُقدم المدربون الخبراء في يُعزز من قدرتهم على تطبيق المهارات المكتسبة القانونية والتجارية، ومستمرة لضمان التطور المستمر في مهارات الصياغة بناءً تغذية راجعة

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس صياغة العقود القانونية



- مقدمة في القانون التعاقدى ومصادر الالتزام.
- الأركان الأساسية للعقد (الرضا، المحل، السبب).
- أنواع العقود الشائعة في المعاملات التجارية.
- هيكل العقد النموذجي ومكوناته الرئيسية.
- أهمية الوضوح والدقة في اللغة القانونية.
- المبادئ العامة لتفسير العقود.
- الفرق بين الشروط الأساسية والفرعية.

والمقدمة الوحدة الثانية: صياغة البنود التعاقدية الأساسية

- صياغة بنود نطاق العمل والخدمات.
- صياغة بنود الدفع والشروط المالية.
- صياغة بنود الضمانات والمسؤولية.
- صياغة بنود القوة القاهرة والظروف الطارئة.
- صياغة بنود حل النزاعات (التحكيم، الوساطة).
- صياغة بنود السرية وحماية البيانات.
- صياغة بنود الإنهاء وفسخ العقد.

الشائعة الوحدة الثالثة: المخاطر القانونية وتجنب الأخطاء

- تحديد المخاطر القانونية في العقود.
- كيفية تجنب الثغرات القانونية في الصياغة.
- أخطاء الصياغة التي تؤدي إلى النزاعات.
- أهمية المراجعة القانونية للعقود.
- التعامل مع التضارب بين القوانين.
- الاستخدام الصحيح للمصطلحات القانونية.
- دراسات حالة لأخطاء صياغة أدت لمشاكل.



الوحدة الرابعة: عقود تجارية متخصصة وتطبيقات عملية

- صياغة عقود البيع والشراء.
- صياغة عقود الخدمات والاستشارات.
- صياغة عقود التوريد والتوزيع.
- صياغة عقود العمل والتوظيف.
- صياغة عقود الإيجار والترخيص.
- صياغة اتفاقيات عدم الإفصاح (NDA).
- أمثلة عملية لعقود تجارية مختلفة.

التغييرات الوحدة الخامسة: التفاوض على العقود وإدارة

- استراتيجيات التفاوض على بنود العقد.
- التعامل مع التعديلات والتغييرات التعاقدية.
- إدارة الملاحق والاتفاقيات التكميلية.
- دور التفاوض في الوصول إلى اتفاق مرضي.
- فن التعامل مع الخلافات في أثناء التفاوض.
- توثيق التغييرات والاتفاقيات الجديدة.
- تحسين العلاقات مع الأطراف المتعاقدة.

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:

الحفاظ على مرونتها والقوانين الرقمية، كيف يمكن لصياغة العقود أن تظل في ظل التطورات المستمرة في التجارة الدولية ووضوحها؟ مواكبة للتحديات الجديدة معاً

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



من منظور عملي وشامل، مما بتركيزها العميق على صياغة العقود القانونية تتميز هذه الدورة من BIG BEN Training Center نحن لا نكتفي بتقديم القواعد النظرية، بل يضمن للمشاركين اكتساب مهارات حقيقية قابلة للتطبيق والتجارية الاحترافية والمعقدة، القانونية، والمخاطر المحتملة. تقدم الدورة تحليلاً تُركز على فن صياغة العقود، وكيفية تجنب الثغرات الفوري. يخرج المتدرب من هذه الدورة وهو يمتلك وتُزود المتدربين بتقنيات صياغة تُقلل من احتمالية دقياً للبنود التعاقدية الأساسية. المهارات للعقود، والتفاوض على بنودها بذكاء. إنها ليست مجرد القدرة على صياغة عقود قوية، وإجراء مراجعة فعالة النزاعات. التجارية بفاعلية واحترافية التي تُمكن المهنيين من حماية مصالحهم وتحقيق دورة في القانون، بل هي تدريب مكثف على أهدافهم