



## إلى التنفيذ الفعال الدورة التدريبية: الإدارة القانونية للعقود والتسوية النزاعات التجارية - من الصياغة المتقدمة

اغسطس ٢٠٢٦ ٢٨ - ٢٤

ميونخ

(للشخص الواحد) € ٥١٠٠

Ref: #LEG4707\_239511



## مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة





تبرز الأهمية القصوى الأساس الذي تبنى عليه كافة التعاملات والصفقات بين تعد العقود التجارية عصب الأعمال الحديثة، فهي الصياغة الدقيقة وصولاً إلى التنفيذ الفعال وإدارة للإدارة القانونية لهذه العقود، بدءاً من مراحل الكيانات المختلفة. من هنا، النصوص القانونية بدقة، القانونية التي تحكم العقود، والقدرة على صياغة المخاطر المحتملة. إن الفهم العميق للمبادئ مجالات الأعمال والقانون. يقدم BIG BEN كلها مهارات أساسية لا غنى عنها للمهنيين العاملين بنود واضحة وشاملة، وتؤيّل تستكشف الدورة لتزويد المشاركين بالمعرفة والأدوات اللازمة لإدارة هذه الدورة التدريبية المتخصصة Training Center في عقود البيع والشراء، وعقود الخدمات، وعقود أبعاداً متعددة، من تحليل أنواع العقود المختلفة العقود التجارية بكفاءة وفعالية. في إدارة العقود مستلهمة من الجوهرية والضمانات. تعتمد الدورة على أحدث التوزيع، إلى آليات التفاوض وصياغة البنود مثل في نظرية المجال، مثل الأستاذ الدكتور Grant Gilmore أعمال نخبة من الأكاديميين والممارسين في هذا الممارسات العالمية والعملية التي قد تنشأ خلال العقود وتطورها التاريخي. كما تركز على التعامل مع (غرانت جيلمور) الذي قدم إسهامات جوهرية والتحكيم التجاري. تهدف الدورة إلى تمكين المشاركين مراحل حياة العقد، بما في ذلك تسوية النزاعات التحديات القانونية القانونية الكامل، مما يعزز استدامة الأعمال ويقلل من التعرض من حماية مصالح مؤسساتهم وضمان الامتثال القانوني للمخاطر



## لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- المستشارون القانونيون في الشركات.
- مدراء العقود والمناقصات.
- مدراء المشتريات والتوريد.
- مدراء المشاريع.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة.
- المحامون والمستشارون القانونيون الخارجيون.
- أخصائيو الامتثال.
- أخصائيو إدارة المخاطر.
- المديرون التنفيذيون.
- الخريجون الجدد في تخصصات القانون والأعمال.

## القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع العقارات والإنشاءات.
- القطاع المالي والمصرفي.
- قطاع النفط والغاز والطاقة.
- قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات.
- الصناعات التحويلية والتصنيع.
- قطاع الخدمات اللوجستية والنقل.
- التجارة والتجزئة.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.
- الرعاية الصحية والصناعات الدوائية.
- القطاع السياحي والضيافة.



## الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- الإدارة القانونية.
- إدارة العقود والمشتريات.
- إدارة المشاريع.
- إدارة المخاطر والامتثال.
- إدارة الأعمال والتطوير.
- الإدارة المالية.
- الإدارة العليا.

## أهداف الدورة التدريبية:

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



- القانونية: تحليل أنواع العقود التجارية الرئيسية وبنيتها
- الأطراف: صياغة بنود العقود التجارية بوضوح ودقة لضمان حقوق
- تطبيق مبادئ التفاوض الفعال في إبرام العقود
- بالعقود وكيفية إدارتها: تحديد المخاطر القانونية والتشغيلية المرتبطة
- التعاقدية: فهم إجراءات تنفيذ العقود ومتابعة الالتزامات
- القانونية: التعامل مع حالات الإخلال بالعقود وتداعياتها
- والوساطة والتحكيم: استخدام آليات تسوية النزاعات التعاقدية كالتفاوض
- القانونية المتعلقة بها: تفسير شروط العقود المعقدة وحل الإشكاليات
- بالكامل: تطبيق أفضل الممارسات في إدارة دورة حياة العقد
- بالعقود التجارية: ضمان الامتثال لأحدث التشريعات واللوائح المتعلقة

## منهجية الدورة التدريبية:



أقصى استفادة منهجية تدريبية تفاعلية وشاملة، تجمع بين النظريات يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة جوانب الإدارة القانونية للعقود للمشاركين. تتضمن المنهجية عروضاً تقديمية معمقة القانونية والممارسات العملية لضمان التي تتيح ودراسات الحالة المستقاة من بيئات عمل مختلفة. سيتم التجارية، مع التركيز على الأمثلة الواقعية تغطي كافة للمفاهيم. كما سيتم تنظيم ورش عمل للمشاركين طرح الأسئلة وتبادل الخبرات، مما يعزز تخصيص وقت كافٍ للجلسات التفاعلية الأنشطة إلى صياغة العقود وتحليل البنود القانونية وتقييم جماعية وتمارين تطبيقية تتيح للمتدربين ممارسة الفهم العميق بالإضافة إلى ذلك، سيتلقى المتدربون تنمية القدرات التحليلية ومهارات اتخاذ القرار لدى السيناريوهات المختلفة. تهدف هذه لتعزيز تعلمهم وتطوير أدائهم. هذه المنهجية تضمن أن تغذية راجعة بناءة ومستمرة من المدربين الخبراء المشاركين. واحترافية العملية اللازمة لإدارة العقود التجارية بفاعلية يكتسب المشاركون المعرفة النظرية والمهارات

## خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية)

### الوحدة الأولى: أساسيات العقود التجارية وأنواعها



- مفهوم العقد التجاري وأركانه وشروطه القانونية.
- توزيع، وكالة، أنواع العقود التجارية الشائعة (بيع، شراء، خدمات،
- مبادئ حرية التعاقد والقيود الواردة عليها.
- أهمية التمييز بين العقود المدنية والتجارية.
- المفاهيم الأساسية لإبرام العقود.
- الاتفاقيات الدولية، مصادر التشريع التعاقدية (القانون، العرف،
- الإلكترونية)، أثر التكنولوجيا على العقود التجارية (العقود

## والتحديات الوحدة الثانية: صياغة العقود التجارية: المبادئ

- أفضل ممارسات صياغة العقود التجارية.
- العقد، الثمن، البنود الأساسية في العقود (المقدمة، الأطراف، محل
- صياغة شروط الدفع والتسليم.
- بنود الضمانات والمسؤولية والتعويضات.
- فن التفاوض وصياغة البنود الجوهرية.
- تجنب الغموض والالتباس في الصياغة القانونية.
- صياغة بنود القوة القاهرة والظروف الطارئة.

## الأداء الوحدة الثالثة: إدارة العقود التجارية ومراقبة

- دورة حياة العقد من الإبرام حتى الانتهاء.
- أنظمة إدارة العقود (CMS).
- متابعة الأداء التعاقدية وتقييم الالتزام بالبنود.
- إدارة التغييرات والتعديلات على العقود.
- قياس مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للعقود.
- سجلات العقود وأهميتها القانونية.
- إدارة المخاطر التعاقدية (تحديد، تقييم، تخفيف).



## القانونية<sup>١</sup> الوحدة الرابعة: الإخلال بالعقد والمسؤولية

- مفهوم الإخلال بالعقد وأنواعه<sup>١</sup>
- آثار الإخلال بالعقد (فسخ، تعويض، تنفيذ عيني)<sup>١</sup>
- شروط المطالبة بالتعويض عن الإخلال<sup>١</sup>
- حالات الإعفاء من المسؤولية التعاقدية<sup>١</sup>
- الدفاعات القانونية في دعاوى الإخلال بالعقد<sup>١</sup>
- إخطارات الإخلال والمهل القانونية<sup>١</sup>
- أهمية التوثيق في حالات الإخلال<sup>١</sup>

## التجاري<sup>١</sup> الوحدة الخامسة: تسوية النزاعات التعاقدية والتحكيم

- الأساليب البديلة لتسوية النزاعات ((ADR)<sup>١</sup>
- التفاوض كوسيلة أساسية لتسوية النزاعات<sup>١</sup>
- الوساطة في النزاعات التجارية: المفهوم والإجراءات<sup>١</sup>
- التحكيم التجاري الدولي والمحلي: مزاياه وعيوبه<sup>١</sup>
- صياغة شرط التحكيم في العقود<sup>١</sup>
- تنفيذ أحكام التحكيم وإلغائها<sup>١</sup>
- دور القضاء في النزاعات التعاقدية<sup>١</sup>

## الأسئلة المتكررة<sup>١</sup>

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

لا توجد شروط مسبقة<sup>١</sup>

### 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:

الصلابة القانونية لضمان عدم للمهنيين الموازنة بين الحاجة إلى المرونة في سياق العقود التجارية المعقدة، كيف يمكن تعرض مصالحهم للخطر على المدى الطويل؟ التفاوض والحفاظ على

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



لتركزاً على التطبيق العملي وعميقة للإدارة القانونية للعقود التجارية، تتجاوز تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديم رؤية شاملة بين أحدث التطورات في فقه العقود والممارسات والاستراتيجيات الفعالة. إن ما يجعلها فريدة هو مجرد المعرفة النظرية العقود، بل تمتد واقعية مستمدة من تحديات الأعمال الراهنة. لا تقتصر القضائية، مع توفير أمثلة عملية ودراسات حالة دمجها القانونية بذكاء، والتعامل الاحترافي مع حالات لتشمل فن التفاوض المتقدم، وإدارة المخاطر الدورة على تعليم كيفية صياغة على تمكين البديلة كالتحكيم التجاري الذي أصبح ضرورة حتمية في الإخلال، وصولاً إلى استكشاف آليات تسوية النزاعات القانوني السليم، وحماية مصالح المشاركين من تطوير مهارات تحليلية ونقدية تمكنهم بيئة الأعمال المعاصرة. يركز التدريب تجربة هذا التوجه العملي الموجه نحو النتائج، بالإضافة مؤسساتهم بفاعلية، واتخاذ قرارات تعاقدية مستنيرة. من التفكير تعليمية لا تقدر بثمن للمهنيين الطموحين. إلى المحتوى الأكاديمي الرصين، يجعلها