



## الإدارة الفعالة الدورة التدريبية: عقود الامتياز التجاري (الفرنشايز):

يوليو ٢٠٢٦ - ٢٤ - ٢٠

الدار البيضاء

(للشخص الواحد) € ٤١٠٠

Ref: #CM7543\_552121



## مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة





حيث تتيح للعلامات التجارية استراتيجيات التوسع ونمو الأعمال في الاقتصاد تُعد عقود الامتياز التجاري (الفرنشايز) من أقوى للمستثمرين فرصة بدء عمل تجاري بنموذج مثبت. ومع التوسع السريع بتمويل أقل مخاطرة، بينما توفر العالمي الحديث، (Franchise) والممنوح والتشغيلي، وتتطلب فهماً عميقاً لحقوق وواجبات كل ذلك، تتسم هذه العقود بالتعقيد القانوني الامتياز التجاري، بدءاً من الشاملة من BIG BEN Training Center منهجاً تقدم هذه الدورة التدريبية (Franchisee) من المانح سيتعلم بين المانح والممنوح، وصولاً إلى تسوية النزاعات صياغة اتفاقيات الفرنشايز، مروراً بإدارة العلاقة متكاملًا لإدارة عقود وتطبيق أفضل الممارسات لتحقيق المشاركون كيفية تحليل نموذج الفرنشايز، وتقييم وضمان الامتثال القانوني والتشغيلي. الدورة إلى أحدث القوانين المنظمة للامتياز التجاري النمو المستدام وحماية استثماراتهم. تستند هذه الجدوى الاقتصادية، (الذي يُعد مرجعاً مستلهمًا من أعمال خبراء مرموقين مثل البروفيسور والممارسات الدولية في تطوير شبكات الفرنشايز،) الدورة إلى من BEN Training Center في مجال قانون الفرنشايز وتطوير الأعمال. يهدف BIG روبن سكارليت Rupert Scarf المحلية والدولية التجارية، وتعزيز النجاح التشغيلي، وتحقيق التوسع تمكين المهنيين من إتقان إدارة عقود الامتياز خلال هذه الفعال في الأسواق



## لأالفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- الفرشائز أصحاب العلامات التجارية الراغبون في التوسع بنظام
- المستثمرون الراغبون في الحصول على امتياز تجاري.
- مدراء تطوير الأعمال.
- المستشارون القانونيون في مجال الامتياز التجاري.
- مدراء العقود.
- مدراء العمليات والتشغيل.
- المدراء الماليون.
- خبراء التسويق للعلامات التجارية.
- ريادي الأعمال.
- المهنيون في القطاعات التجارية والاستثمارية.

## القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع الأغذية والمشروبات (المطاعم، المقاهي).
- قطاع التجزئة (الملابس، الإلكترونيات).
- قطاع الخدمات (الصحة، التعليم، الفنادق).
- قطاع التكنولوجيا والبرمجيات.
- قطاع اللياقة البدنية والترفيه.
- الشركات الراغبة في التوسع المحلي والدولي.
- المؤسسات المالية والاستثمارية.
- شركات الاستشارات التجارية والقانونية.
- قطاع العقارات (إدارة الممتلكات).
- قطاع الخدمات المهنية (مكاتب المحاماة، المحاسبة).



## الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة تطوير الأعمال.
- الإدارة القانونية.
- إدارة العمليات.
- إدارة المبيعات والتسويق.
- الإدارة المالية.
- إدارة الامتياز.
- التدقيق الداخلي.
- التخطيط الاستراتيجي.
- المشتريات.
- الموارد البشرية.

## أهداف الدورة التدريبية:

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





- فهم عميق لنموذج الامتياز التجاري ومكوناته١
- صياغة عقود الامتياز التجاري بشكل قانوني فعال١
- تقييم الجدوى الاقتصادية لفرص الامتياز١
- إدارة العلاقة بين المانح والممنوح بنجاح١
- للفرنشايز١ تحديد وإدارة المخاطر القانونية والتشغيلية
- التفاوض على بنود عقد الامتياز بفعالية١
- ضمان الامتثال للوائح المحلية والدولية للامتياز١
- تسوية النزاعات في عقود الفرنشايز بأساليب مختلفة١
- تطوير استراتيجيات التوسع المستدام عبر الفرنشايز١
- فهم التسويق والدعم التشغيلي في الفرنشايز١

## منهجية الدورة التدريبية١



إدارة عقود الامتياز التجاري بمنهجية تدريبية عملية ومُتخصصة، مُصممة لتمكين يُقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة تتيح تُقدم المفاهيم القانونية، والتشغيلية، والتجارية (الفرنشايز). تعتمد المنهجية على محاضرات تفاعلية المشاركين من إتقان الأعمال المختلفة، وتطوير للمشاركين ممارسة صياغة بنود اتفاقيات الفرنشايز، للفرنشايز، مصحوبة بورش عمل تطبيقية مكثفة والفشل، دراسات حالة واقعية ومتعمقة لعلامات تجارية ناجحة استراتيجيات التفاوض بين المانح والممنوح. تُقدم وتحليل نماذج بما في ذلك قضايا انتهاك العلامة والتحديات الشائعة، واستراتيجيات التعامل مع في الفرنشايز، تُحلل فيها أسباب النجاح من فهمهم الجلسات التفاعلية على النقاش وتبادل الخبرات بين التجارية وعدم الالتزام بالمعايير التشغيلية. تُشجع النزاعات، في BIG BEN Training Center، للتحديات المتعددة الأبعاد في هذا المجال. يُقدم المتدربين من مختلف القطاعات، مما يُعزز وتطوير الأعمال، تغذية راجعة بناءة ومستمرة لضمان وهم من ذوي الخبرة الواسعة في قانون الفرنشايز المدربون الخبراء التجاري (الفرنشايز) التطور المستمر للمشاركين في مجال عقود الامتياز

## خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

### (الفرنشايز) الوحدة الأولى: مقدمة إلى الامتياز التجاري



- مفهوم الامتياز التجاري ونماذج الأعمال<sup>١</sup>
- المزايا والعيوب للفرنشايز (للمانح والممنوح)<sup>١</sup>
- رئيسي<sup>١</sup> أنواع عقود الفرنشايز (وحدة واحدة، متعددة الوحدات،
- الإطار القانوني والتنظيمي للامتياز التجاري<sup>١</sup>
- أهمية الإفصاح في الفرنشايز (FDD)<sup>١</sup>
- الاستراتيجية<sup>١</sup> العلاقة بين المانح والممنوح (الشراكة
- التحديات الشائعة في نظام الفرنشايز<sup>١</sup>

## وبنودها الأساسية الوحدة الثانية: صياغة عقود الامتياز التجاري

- بنود الترخيص باستخدام العلامة التجارية<sup>١</sup>
- صياغة بنود حقوق وواجبات المانح<sup>١</sup>
- تحديد بنود حقوق وواجبات الممنوح<sup>١</sup>
- التعامل مع بنود الأتعاب والرسوم (أولية، ملكية)<sup>١</sup>
- صياغة بنود التدريب والدعم من المانح<sup>١</sup>
- الجغرافية<sup>١</sup> أهمية الوضوح في بنود نطاق الامتياز والمنطقة
- بنود تجديد وإنهاء العقد<sup>١</sup>

## في الفرنشايز الوحدة الثالثة: إدارة العمليات التشغيلية والجودة

- معايير التشغيل والجودة في نظام الفرنشايز<sup>١</sup>
- برامج التدريب والدعم المستمر للممنوحين<sup>١</sup>
- إدارة سلسلة التوريد والمشتريات المشتركة<sup>١</sup>
- مراقبة الأداء والامتثال للمعايير<sup>١</sup>
- التسويق المشترك وتطوير العلامة التجارية<sup>١</sup>
- حل المشكلات التشغيلية اليومية<sup>١</sup>
- نظام الاتصال الفعال بين المانح والممنوح<sup>١</sup>





## الوحدة الرابعة: إدارة المخاطر والتوسع في الفرنشايز

- الفكرية) تحديد المخاطر القانونية (انتهاك العقد، الملكية
- المخاطر التشغيلية (عدم الالتزام بالمعايير)
- المخاطر المالية (عدم تحقيق الأرباح المتوقعة)
- تقييم الجدوى الاقتصادية لفرص الامتياز
- استراتيجيات التوسع الدولي في الفرنشايز
- تمويل الفرنشايز ومصادر الدعم
- دراسات حالة في إدارة مخاطر الفرنشايز

## التجاري الوحدة الخامسة: تسوية النزاعات ومستقبل الامتياز

- الأسباب الشائعة للنزاعات بين المانح والممنوح
- أساليب تسوية النزاعات (الوساطة، التحكيم)
- التحضير للتقاضي في قضايا الفرنشايز
- الدروس المستفادة من النزاعات القضائية
- الرقمية) تأثير التكنولوجيا على نظام الفرنشايز (المنصات
- (الفرنشايز الاجتماعي، الأخضر) الاتجاهات المستقبلية في الامتياز التجاري
- أهمية الابتكار في استمرارية نموذج الفرنشايز

## 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 لعقود الامتياز والتطورات التكنولوجية مثل التجارة الإلكترونية في ظل التغيرات المتسارعة في سلوك المستهلك للعلامات التجارية، مع الحفاظ على مرونة الممنوحين التجاري أن تتكيف بفعالية لضمان النمو المستدام والذكاء الاصطناعي، وقدرتهم التنافسية في مواجهة هذه التحديات الجديدة؟

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



(الفرنشايز)، مما يجعلها ضرورية بتقديمها منظوراً شاملاً وعملياً لإدارة عقود تتميز هذه الدورة من BIG BEN Training Center التجاري. نحن لا نكتفي بتقديم المفاهيم النظرية، لكل من يرغب في الدخول أو التوسع في هذا النموذج الامتياز التجاري التشغيلية والقانونية بأسلوب الفرنشايز، وإدارة العلاقة بين المانح والممنوح، بل نغوص في التفاصيل الدقيقة لصياغة اتفاقيات استفادة من نموذج الفرنشايز، وتجنب النزاعات احترافي. تُقدم الدورة رؤى عملية حول كيفية تحقيق والتعامل مع المخاطر وإدارة برامج المستدام وحماية الاستثمارات. يخرج المتدرب من هذه الشائعة، وضمان الامتثال، مما يسهم في النمو أقصى نطاق العلامة التجارية. إنها الامتياز التجاري بفعالية، مما يسهم بشكل مباشر في الدورة وهو يمتلك القدرة على قيادة الامتياز التجاري (الفرنشايز) دورة مصممة خصيصاً لمن يسعى للتميز في إدارة عقود نجاح الأعمال وتوسيع