Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:

صياغة العقود التجارية واحكامها من الناحية القانونية

28 يوليو - 1 أغسطس 2025

مدريد (اسبانيا)

Pestana CR7 Gran Vía

صياغة العقود التجارية واحكامها من الناحية القانونية

رمز الدورة: PC415 **تاريخ الإنعقاد:** 28 **يوليو** - 1 **أغسطس** 2025 **دولة الإنعقاد:** **مدريد** (**اسبانيا**) - Vía Gran CR7 Pestana **رسوم الإشتراك:**
Euro 5500

مقدمة:

تُعدّ العقود التجارية من الأدوات الأساسية في التعاملات الاقتصادية، وتشكّل مفتاحاً للتفاهم بين الأطراف المختلفة في العمليات التجارية. ولكن، يمكن أن تتضمن هذه العقود أحكاماً معقّدة وصعبة التنفيذ، مما يؤدي إلى تعقيد العملية التجارية بأكملها. لذلك، فإنّ هذه الدورة التدريبية تهدف إلى تزويد المشاركين بالمهارات والأدوات اللازمة لصياغة العقود التجارية وفقاً للقواعد القانونية، مما يساعدهم على تحديد حقوقهم وواجباتهم، وضمان نجاح العملية التجارية بشكل عام.

أهداف البرنامج:

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- تحقيق شروط الصياغة القانونية في كتابة العقود.
- استيعاب المشكلات المحتملة أثناء تنفيذ العقود والتنبؤ بها لتلافيها.
- استيعاب شروط وإجراءات التحكيم في العقود المحلية والدولية.
- إكتساب الأسس والمهارات الخاصة بآليات إعداد المستندات التعاقدية والشروط والمواصفات.
- تحديد الاحتياجات وقائمة الشروط الأساسية المطلوب إدراجها في وثائق المناقصات والعقود فى مرحلة ما قبل التعاقد.
- معرفة أهم المشكلات التعاقدية فى حالة إغفال الشروط أو إعدادها بطريقة غير إحترافية Signals Red.
- المعرفة بمستجدات العمل التعاقدي فى ظل آليات السوق الحر ومنهجيات العمل من خلال خصخصة الأنشطة Privatization.
- تحقيق أقصى إستفادة ممكنة من مقدمي الخدمات Suppliers Services بالسوق المحلي والخارجي.
- تحقيق المردود المنشود من حيث جودة الخدمة quality Service وتنافسية السعر Competitiveness وخفض التكلفة reduction Cost في ظل هذه المستجدات وكيفية الاستفادة من ذلك فى مرحلة إعداد وثائق العقود.
- إكتساب مهارات الترجمة وفن صياغتها بشكل سليم
- الإلمام بسمات اللغة القانونية في اللغـة الإنكليزيـة وقواعدها في الصياغة مع أمثلة توضيحية عليها
- إكتساب العديد من المصطلحات القانونية الأساسية في ترجمة العقود القانونية والتدريب على ترجمة نماذج مختلفة للعقود التجارية والإدارية والمناقصات.

الكفاءات:

- فهم المفاهيم والمصطلحات القانونية المتعلقة بصياغة العقود التجارية.
- القدرة على صياغة عقود تجارية شاملة وفعالة.

- فهم القواعد والأنظمة القانونية المتعلقة بصياغة العقود التجارية والقدرة على تطبيقها بشكل صحيح.
- القدرة على تحليل المخاطر والتعامل معها في عقود التجارة الدولية.
- القدرة على تطوير استراتيجيات إدارة النزاعات وحل الصراعات في العقود التجارية.
- القدرة على استخدام اللغة الواضحة والدقيقة في صياغة العقود التجارية.
- فهم أدوات التحكيم وطرق تطبيقها في حالة حدوث نزاعات.
- القدرة على تحليل المسائل القانونية المتعلقة بصياغة العقود التجارية وتحديد التحديات المحتملة.

الجمهور المستهدف:

- مدراء المشتريات والعقود.
- مدراء المستودعات والمخازن.
- رؤساء أقسام المشتريات والعطاءات.
- مديرو وأعضاء ألأدارات القانونية.
- الموظفون الذين من مسؤولياتهم المشاركة في العملية الشرائية.
- كافة الإداريين الذين تقع كل أو بعض مسؤوليتهم ضمن مراحل الشراء والعقود.
- الموظفون العاملون بوظائف إدارة الشراء والعقود.
- الاشخاص الذين يتعاملون مع المقاولين والموردين.
- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة الى هذه الدورة .

المحاور العامة للبرنامج:

اليوم الأول:

- تعريف العقد وعناصره.
- أنواع العقود.
- إبرام العقود ومتطلبات الصياغة الواجبة فيها.
- مراحل وإجراءات التعاقد ومتطلباتها.
- التفاوض في إبرام العقود.
- مهارات استيعاب المشكلات المحتملة في المراحل التنفيذية للتعاقد والتنبؤ بها لتلافيها.

- اعتبارات ما قبل وأثناء وبعد تنفيذ العقد والمسائل الجوهرية التي يجب مراعاتها.

اليوم الثاني:

- مرحلة التعاقد والارتباط ومهارات صياغة العقد وفقاً لأهدافه" نماذج لأشهر العقود".
- مرحلة التنفيذ ومشكلاتها.
- حقوق والتزامات طرفي العقد.
- التحكيم وشروطه وإجراءاته.
- اللجوء إلى القضاء.
- المبادئ والأحكام القانونية التي تحكم العقود الدولية.
- مراحل الإعداد للشروط والمواصفات ووثائق المناقصات.

اليوم الثالث:

- أهمية الإعداد وسمات المعد الناجح تعاقدياً وتنفيذياً.
- قائمة الشروط والمستندات المطلوبة List Check.
- كيفية الاستفادة القصوى من عنصر التنافسية Competitiveness على الصعيدين المحلي والدولي في عملية الإعداد.
- التحديات الحالية والمستقبلية التي تواجه القطاعات الخدمية ومنهجيات التعامل معها من خلال الشروط والمواصفات
- آليات وطرق تحديد الاحتياجات.
- كيفية الاستفادة من قائمة الموردين وعملاء الدائرة فى مرحلة الاعداد.
- قائمة ما يجب أن تفعل / لا تفعل في مرحلة الإعدد List Not Do & Do
- تقسيم المشاركين إلى مجموعات عمل لإعداد الشروط والمواصفات.

اليوم الرابع:

- التقديم للحالة العملية الخاصة بشروط ومواصفات قبل طرح المناقصة والتعاقد.
- متابعة مراحل الإعداد حسب الخطوات القياسية مع فرق العمل.
- إعداد قائمة الأخطاء الشائعة في الإعداد Mistakes Common Most.

- أفضل الممارسات التعاقدية في إعداد الوثائق والشروط Practices Best.
- تقديم تقرير قياسي للمرحلة.

اليوم الخامس:

- الصياغة الإدارية.
- فهم طبيعة القارئ واحتياجاته.
- إعداد هيكل الرسالة.
- صياغة تكوين صلب الموضوع.
- صياغة الخاتمة.