



دورة:

تصميم و تحليل العقود و تسوية المنازعات

28 سبتمبر - 2 أكتوبر 2026

كازبلانكا (المغرب)

تصميم و تحليل العقود و تسوية المنازعات

رمز الدورة: PC12469 تاريخ الإنعقاد: 28 سبتمبر - 2 أكتوبر 2026 دولة الإنعقاد: كازيلانكا (المغرب) - رسوم الإشتراك: Euro 4725

مقدمة البرنامج

تم تصميم هذا البرنامج التدريبي لتزويد المشاركين بالخبرة العملية اللازمة لصياغة وتحليل العقود بشكل احترافي، مع التركيز على البنود التمهيديّة والتشغيلية والنموذجية. يهدف البرنامج إلى تمكين المشاركين من اكتساب المعرفة والمهارات القانونية اللازمة لتصميم العقود بشكل متكامل، خالٍ من الثغرات التي قد تؤدي إلى نزاعات مستقبلية. كما يدمج البرنامج بين الجانب النظري والتطبيقي لضمان فهم شامل لجميع مراحل العقود، من التفاوض إلى التنفيذ وتسوية المنازعات.

أهداف البرنامج

بنهاية البرنامج سيتمكن المشاركون من:

- التعرف على آليات واستراتيجيات التفاوض المختلفة.
- فهم مراحل العقد الثلاث: التفاوض التعاقدية، الصياغة العقدية، والتنفيذ.
- دراسة المناقصات العامة بمراحلها وإجراءاتها وإلغائها وآثار الإلغاء.
- إتقان أساليب التعاقد السبعة المختلفة.
- التعرف على الجوانب القانونية والإدارية للعطاءات وثغراتها وأساليب معالجتها.
- تطبيق أساليب حل المشاكل العملية والإجرائية المتعلقة بالعقود.
- تحليل المطالبات العقدية وإعداد المستندات اللازمة لها.
- التعامل مع الأوامر التغييرية في العقود الإنشائية وحقوق والتزامات الأطراف.
- تسوية المنازعات التعاقدية عبر الوساطة والتسوية الودية.
- التعرف على نظم التحكيم التعاقدية، إجراءاتها، آثارها، وطرق تنفيذ الأحكام.
- منج المعرفة النظرية بالتطبيق العملي لضمان إدارة العقود بكفاءة.

الفئات المستهدفة

- مستشارو الإدارات الحكومية القانونيون.
- أعضاء إدارات الشؤون القانونية.

- المسؤولون عن إعداد وصياغة وإدارة العقود.
- جميع من يسعى لتطوير مهاراته وخبراته في مجال العقود وتسوية المنازعات.

محاو البرنامج:

اليوم الأول: العقود وأسس صياغتها

- أهمية العقود وأنواعها العقود المدنية والإدارية.
- تقسيمات ومجالات التعاقد.
- مراحل العقد الثلاث: التفاوض، الصياغة، التنفيذ.
- الشروط القانونية وأركان العقد وبنوده.
- خصائص الصياغة الاحترافية، الشروط الشكلية والموضوعية.
- الأخطاء الشائعة أثناء الصياغة وطرق تجنبها.
- التخطيط للمشروعات العقدية وقواعد الإشراف والمتابعة.
- إعلان العقود وعقد البيع الدولي، وشروط التسليم وفق **Incoterms**.

اليوم الثاني: المشكلات العملية والجوانب الإجرائية

- حقوق المتعاقد مع الإدارة: الإشراف، التعويض، تعديل الشروط، الجزاءات، التوازن المالي، وحق إلغاء العقد.
- تحليل العقود وتسوية المنازعات: الصعوبات المالية والظروف الطارئة، حالات إنهاء العقد، قيود التعاقد السابقة.
- إجراءات المناقصات: الاستشارة السابقة، الموافقات، الاستبعاد، حكم تقصير ميعاد التقديم، تعديل العطاءات.
- الأحكام المتعلقة بالتأمين، الكتابة كشرط في العقود، والآثار المترتبة على توقف الأعمال.

اليوم الثالث: تحليل المطالبات العقدية

- تعريف المطالبة واستراتيجيات تقديمها.
- طرق **Bottom Line** و **Make Whole**.
- أنواع المطالبات ومصادرها في العقود الإنشائية.
- خطوات تحليل المطالبة وتوثيقها، شكاوى مقاولي الباطن.
- المستندات اللازمة، تحديد التوقيت والقيمة، تقسيمات المطالبات.
- أوامر التغيير: أنواعها، شروطها ضمن نطاق العقد وخارجها، وكيفية تفادي المطالبات.

اليوم الرابع: تسوية المنازعات

- طرق تسوية النزاعات: التسوية الودية، التحكيم، القضاء.
- قواعد التوفيق Conciliation وإجراءاتها.
- التحكيم التجاري الدولي: التعريف، المبادئ الخمسة، الأطراف المشتركة، شروط المحكم، والطبيعة القانونية للتحكيم.
- الاعتبارات التي تجعل التحكيم الأسلوب الأمثل.
- آثار اللجوء إلى التحكيم على الأطراف.

اليوم الخامس: إجراءات التحكيم والتطبيق العملي

- بدء وانتهاء سلطة المحكمة التحكيمية.
- مراحل العملية التحكيمية وإجراءات الخصومة.
- أدلة الإثبات وأعمال المحامين والخبراء.
- إصدار القرار التحكيمي وشروط صحته، الطعن على القرارات، حالات بطلان الحكم.
- تنفيذ القرار التحكيمي وصياغة مشاركة التحكيم.
- التحكيم في عقود مقاولي الباطن وتطبيقات عملية على عقود متنوعة.