

مهارات التعاقد والتفاوض في المشتريات والعقود القانونية



مهارات التعاقد والتفاوض في المشتريات والعقود القانونية

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PO5 - 119

هدف الكورس

سيكون المشاركون/ات قادرین/ات عند الانتهاء من هذه الدورة على:

- تعزيز الفهم القانوني للعقود: سيمكن المشاركون من فهم المصطلحات والمفاهيم الأساسية للعقود، وكيفية استخدامها لحماية مصالحهم.
- تنمية مهارات التفاوض: اكتساب تقنيات متقدمة في التفاوض لضمان الحصول على أفضل الشروط وتحقيق نتائج إيجابية.
- تحديد المخاطر القانونية: التعرف على المخاطر المحتملة في العقود وكيفية معالجتها بفعالية.
- تطبيق استراتيجيات التعاقد: القدرة على صياغة وتعديل العقود بطريقة تحقق توازن المصالح وتحمي الأطراف المعنية.

- تحليل ومراجعة العقود: تطوير مهارات مراجعة وتحليل العقود لضمان توافقها مع القوانين والسياسات المؤسسية.

الجمهور

هذا البرنامج مخصص للمحترفين في المجالات التالية:

- المشتريات وسلسلة التوريد: المسؤولون عن التفاوض على العقود وإدارة العلاقات مع الموردين.
- المستشارون القانونيون: الذين يرغبون في تعزيز معرفتهم بالعقود والمفاوضات التجارية.
- الإدارة التنفيذية: الذين يشاركون في اتخاذ القرارات الاستراتيجية والتعاقدية في مؤسساتهم.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الصغيرة: الذين يسعون لفهم كيفية حماية مصالحهم في العقود والصفقات التجارية.

منهجية التدريب

يعتمد البرنامج التدريبي على مزيج من الأساليب التعليمية التفاعلية لضمان تحقيق أقصى استفادة للمشاركين. تشمل هذه المنهجية:

- المحاضرات التفاعلية: لتقديم المفاهيم الأساسية والتقنيات المتقدمة في التفاوض وال التعاقد.
- الدراسات الحالة العملية: تحليل حالات واقعية لتطبيق المفاهيم المكتسبة وفهم كيفية التعامل مع تحديات التعاقد الفعلية.
- تمارين المحاكاة: تعزيز مهارات التفاوض والتعاقد من خلال تمارين عملية تتيح للمشاركين تطبيق ما تعلموه في بيئة آمنة وموجهة.
- المناقشات الجماعية: لتبادل الخبرات والأفكار بين المشاركين وتعزيز الفهم الجماعي للمفاهيم.

الملاحم

في عالم الأعمال اليوم، أصبحت مهارات التفاوض والتعاقد من الركائز الأساسية لضمان النجاح والاستدامة. تلعب هذه المهارات دوراً حيوياً في صياغة العقود، وضمان تحقيق أفضل الشروط لصالح المؤسسات، وحماية مصالحها

القانونية والمالية. يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تزويد المشاركين بالمعرفة العملية والمهارات الأساسية لفهم وتطبيق مبادئ التفاوض وال التعاقد بشكل فعال. من خلال استكشاف تقنيات التفاوض، وفهم العمليات القانونية للعقود، سيتمكن المشاركون من تعزيز قدراتهم التعاقدية وضمان نجاح عمليات الشراء والصفقات.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

الفصل 1: الفهم الأساسي للعقود

- تعريف العقد وأنواعه
- الشروط الأساسية لصياغة العقود
- فهم الالتزامات والحقوق القانونية للأطراف

الفصل 2: مهارات التفاوض في التعاقد

- المبادئ الأساسية للتفاوض
- استراتيجيات التفاوض لتحقيق أفضل الشروط
- التعامل مع الاعتراضات وتحليل مواقف الأطراف الأخرى

الفصل 3: تحديد وإدارة المخاطر القانونية

- أنواع المخاطر القانونية المرتبطة بالعقود
- أساليب الحد من المخاطر وتحسين الشروط التعاقدية
- أهمية الإمام بالقوانين المحلية والدولية في التعاقد

الفصل 4: صياغة العقود بفعالية

- العناصر الأساسية في صياغة العقود
- الأخطاء الشائعة في صياغة العقود وكيفية تجنبها
- مراجعة العقود وتحليلها لضمان الامتثال القانوني

الفصل 5: التفاوض على العقود في المشتريات

- فهم ديناميكيات سوق المشتريات
- كيفية بناء علاقات طويلة الأمد مع الموردين
- التفاوض على الشروط المالية واللوجستية لتحقيق أفضل العروض

الفصل 6: تطبيق المهارات في حالات واقعية

- دراسة حالة: تحليل عقد شراء مع مورد دولي

- دراسة حالة: التفاوض على شروط عقد مع شريك تجاري محلي
- ورش عمل محاكاة: تحسين مهارات التفاوض وصياغة العقود في موافق معقدة

تفاصيل الشهادة

Upon successful completion of this training course, delegates will be awarded a Holistique Training Certificate of Completion. For those who attend and complete the online training course, a Holistique Training e-Certificate will be provided

Holistique Training Certificates are accredited by the British Assessment Council (BAC) and The CPD Certification Service (CPD), and are certified under ISO 9001, ISO 21001, and ISO .29993 standards

CPD credits for this course are granted by our Certificates and will be reflected on the Holistique Training Certificate of Completion. In accordance with the standards of The CPD Certification Service, one CPD credit is awarded per hour of course attendance. A maximum of 50 CPD credits can be claimed for any single course we currently offer

التصنيفات

الشئون القانونية والعقود

العلامات

التفاوض, التعاقد, المشتريات, العقود القانونية

مقالات ذات صلة



WHAT IS ASSET MANAGEMENT IN COMPANIES: A COMPREHENSIVE DEFINITION

فهم إدارة الأصول في الشركات: التعريف والمفاهيم الرئيسية

في عالم الأعمال الحديث، تواجه الشركات تحديات متزايدة في إدارة الأصول التي تشكل جزءاً أساسياً من عملياتها اليومية. يعتبر نظام "ماكسيمو لإدارة الأصول" (Maximo Asset Management) من الحلول المتقدمة التي تقدمها شركة IBM ، ويهدف إلى تحسين فعالية إدارة الأصول المؤسسية من خلال أدوات شاملة وفعالة. يوفر ماكسيمو منصة