



التدريبية: تطوير المهارات التفاوضية في صفقات النفط والغاز الدولية والمعقدة الدورة

يوليو ٢٠٢٦ ٣١ - ٢٧

كوالالمبور

(للشخص الواحد) € ٥٢٠٠

Ref: #OG8037_282800





مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:



مع أطراف وحساسة على الصعيدين الاقتصادي والجيوسياسي، حيث تُعد صفقات النفط والغاز من أكثر الصفقات تعقيداً والمجتمعات المحلية. إن إتقان متعددة ذات مصالح متباينة، بما في ذلك الحكومات، تتطلب مهارات تفاوضية عالية للتعامل لتحقيق أقصى قيمة، وتقليل المخاطر، وبناء علاقات فن التفاوض في هذا القطاع الحيوي أمر بالغ الأهمية والشركات الدولية، فهماً عميقاً لأفضل ممارسات المتخصصة من BIG BEN Training Center تُقدم استراتيجية مستدامة. هذه الدورة التدريبية سنستكشف أنواع العقود المختلفة، وكيفية تحليل مصالح واستراتيجيات التفاوض في بيئة صفقات النفط والغاز. للمشاركين التواصل الفعال، وإدارة مع طبيعة الصفقة. تُركز الدورة على أهمية الإعداد الأطراف، وتطوير استراتيجيات تفاوضية مرنة تناسب المشاركون المهارات اللازمة للتعامل مع المواقف الديناميكيات الثقافية في المفاوضات الدولية. يكتسب المسبق، وتقنيات إبرام صفقات نفط وغاز للجميع. يُعد هذا البرنامج ضرورياً للمهنيين الذين الصعبة، وحل الخلافات، والوصول إلى اتفاقيات مربحة مثل البروفيسور روجر فيشر (Professor) ناجحة. تُستلهم الدورة من أعمال خبراء التفاوض يسعون لتعزيز قدراتهم في Negotiating وهو مؤلف مشارك لكتاب "Getting to Yes: من كلية الحقوق بجامعة هارفارد، (Roger Fisher) العالميين، يقدم مبادئ التفاوض القائم على المصالح، والذي "Agreement Without Giving In"



لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء العقود والمشاريع في شركات النفط والغاز.
- المسؤولون عن تطوير الأعمال والاستثمار.
- الطاقة، المحامون والمستشارون القانونيون المتخصصون في
- مدراء المشتريات والتوريد في القطاع النفطي.
- المسؤولون الحكوميون المعنيون بصفقات النفط والغاز.
- المهندسون الذين يشاركون في المفاوضات الفنية.
- المتخصصون في إدارة المخاطر.
- القيادات التنفيذية التي تُبرم صفقات استراتيجية.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- شركات النفط والغاز الدولية والوطنية.
- شركات خدمات حقول النفط.
- شركات البتروكيماويات.
- الجهات الحكومية والوزارات المعنية بالطاقة.
- شركات الاستثمار والطاقة المتجددة.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- إدارة العقود
- إدارة تطوير الأعمال
- الإدارة القانونية
- إدارة المشاريع
- إدارة المشتريات
- إدارة الاستثمار
- الإدارات الفنية والهندسية

أهداف الدورة التدريبية:

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

والغاز المعقدة، فهم المبادئ الأساسية للتفاوض في صفقات النفط

والضعف، تحليل مصالح الأطراف المختلفة وتحديد نقاط القوة

تطوير استراتيجيات تفاوضية فعالة لمواقف متعددة.

المفاوضات، إتقان تقنيات التواصل الفعال والاستماع النشط في

إدارة الديناميكيات الثقافية في المفاوضات الدولية.

التعامل مع التكتيكات التفاوضية الصعبة والمعقدة.

صياغة بنود العقود التي تعكس الاتفاقيات التفاوضية.

المقابلة، بناء علاقات استراتيجية طويلة الأمد مع الأطراف

تقييم المخاطر المرتبطة بالصفقات النفطية والغازية.

تحديد البدائل لأي اتفاق تفاوضي (BATNA).

التحضير الشامل للمفاوضات وتحديد الأهداف.

تحسين مهارات حل المشكلات واتخاذ القرار تحت الضغط.



منهجية الدورة التدريبية:

للمشاركين في التدريبية على منهجية تعليمية تفاعلية وتطبيقية يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة تُقدم فيها أطر التفاوض الحديثة صفقات النفط والغاز. تجمع المنهجية بين المحاضرات تهدف إلى تطوير المهارات التفاوضية تُبرز قطاع الطاقة. يتم تعزيز الفهم من خلال تحليل عميق وأفضل الممارسات الدولية، مع التركيز على خصوصية النظرية التي العنصر الأساسي في التحديات التي واجهتها، والاستراتيجيات التفاوضية لدراسات حالة واقعية لصفقات نفط وغاز بارزة، التفاوضية المكثفة. سيشارك المتدربون في المنهجية هو التطبيق العملي من خلال تمارين المستخدمة، والنتائج المتحققة مما يمنحهم فرصة لممارسة المهارات المكتسبة في بيئة سيناريوهات تفاوضية تحاكي صفقات نفط وغاز حقيقية، المحاكاة ويُعزز من قدراتهم على التفاعلية على النقاش المفتوح وتبادل الخبرات بين آمنة ومدعومة بالتغذية الراجعة. تُشجع الجلسات وجماعية لضمان تحسين الأداء وتطوير الكفاءات التفكير النقدي. يتم تقديم تغذية راجعة فردية للمشاركين، مما يُثري رؤاهم التفاوضية اللازمة لإبرام صفقات ناجحة.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

والغاز، الوحدة الأولى: أساسيات التفاوض في قطاع النفط



- طبيعة صفقات النفط والغاز الدولية وتعقيدها
- أهمية التفاوض الفعال في سلسلة قيمة الطاقة
- خدمة) أنواع عقود النفط والغاز (امتياز، مشاركة إنتاج،
- الخيارات، المعايير) المبادئ الأساسية للتفاوض الناجح (المصالح،
- تحديد الأهداف التفاوضية ووضع استراتيجية شاملة
- تحليل القوى التفاوضية للأطراف المعنية
- أهمية الإعداد المسبق وجمع المعلومات

مع التكتيكات. الوحدة الثانية: تقنيات التفاوض المتقدمة والتعامل

- التفاوض القائم على المصالح مقابل التفاوض الموقفي.
- تقنيات التفاوض الابتكاري وخلق القيمة
- التعامل مع التكتيكات التفاوضية الصعبة والمناورات
- تقنيات كسر الجمود وتجاوز العقبات
- دور التواصل غير اللفظي في عملية التفاوض
- بناء الثقة والعلاقات في المفاوضات الطويلة الأمد
- التفاوض في بيئات ذات ضغوط عالية

المفاوضات الدولية. الوحدة الثالثة: الديناميكيات الثقافية والنفسية في

- تأثير الثقافة على أساليب التفاوض
- فهم الفروقات الثقافية في قطاع الطاقة العالمي
- استراتيجيات التفاوض عبر الثقافات المختلفة
- العوامل النفسية في التفاوض (التحيزات، المشاعر)
- بناء الائتلافات والتحالفات التفاوضية
- التعامل مع التوتر والصراع بفعالية
- أخلاقيات التفاوض في صفقات النفط والغاز



التفاوضية. الوحدة الرابعة: صياغة العقود وإدارة المخاطر

- تحويل الاتفاقيات التفاوضية إلى بنود عقدية واضحة
- أهمية الدقة اللغوية في صياغة عقود النفط والغاز
- بنود تسوية النزاعات في العقود النفطية
- تقييم المخاطر القانونية والمالية في صفقات الطاقة
- استراتيجيات تخفيف المخاطر من خلال التفاوض
- القانونية) مراجعة العقود الرئيسية (الجوانب التجارية، الفنية،
- التعامل مع المتغيرات الاقتصادية والجيوسياسية

ومستقبل صفقات الطاقة. الوحدة الخامسة: التفاوض في سيناريوهات خاصة

- التفاوض في صفقات الدمج والاستحواذ في قطاع الطاقة
- إعادة التفاوض على العقود القائمة ((Renegotiation)
- التفاوض مع الحكومات والجهات التنظيمية
- دور الوساطة والتحكيم في دعم المفاوضات
- المستقبلية تأثير التحول في الطاقة على صفقات النفط والغاز
- والهيدروجين التفاوض على العقود المتعلقة بالطاقة المتجددة
- الاستعداد للتحديات التفاوضية المستقبلية في الصناعة

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:

علاقات تعاونية توازنناً دقيقاً بين حماية مصالح شركاتهم في صفقات كيف يمكن للمفاوضين في قطاع النفط والغاز أن يحققوا التغيير؟ مستدامة مع الأطراف الأخرى في بيئة جيوسياسية دائمة ذات استثمارات ضخمة، وبين بناء

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



النفط والغاز الدولية بتركيزها العميق والمتخصص على تطوير المهارات تتميز هذه الدورة من BIG BEN Training Center العامة في التفاوض. نحن لا نقدم مجرد نظريات، بل والمعقدة، مما يجعلها فريدة ومتميزة عن الدورات التفاوضية في الصفقات الأطراف، والتعقيدات يواجهها المهنيون في هذا القطاع الحيوي، مثل نُسلط الضوء على التحديات التفاوضية الحقيقية التي دراسات حالة مفصلة لصفقات نفط وغاز بارزة، الفنية والقانونية للعقود. الدورة تُقدم رؤى عملية التعامل مع الحكومات، وتعدد في المفاوضات المكتسبة في سياقات واقعية. كما تُبرز الدورة أهمية مما يُمكن المشاركين من تطبيق الاستراتيجيات من خلال المزيج من التحليل الأكاديمي المتعمق، الدولية، وهو جانب حيوي غالباً ما يُهمل في الدورات الديناميكيات الثقافية والنفسية نتائج النفط والغاز، يجعل هذه الدورة ضرورية للمهنيين والتدريب العملي المكثف، والتركيز على خصوصية قطاع الأخرى. هذا استثنائية في صفقات الطاقة، الذين يسعون لإتقان فن التفاوض وتحقيق