الدورة التدريبية: الإدارة القانونية للعقود التجارية - من الصياغة المتقدمة إلى التنفيذ الفعال والتسوية النزاعات



16 - 20 نوفمبر 2026
بوسطن
7500 € (للشخص الواحد)
Ref: #LEG4707_320747

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تعد العقود التجارية عصب الأعمال الحديثة، فهي الأساس الذي تبنى عليه كافة التعاملات والصفقات بين الكيانات المختلفة. من هنا، تبرز الأهمية القصوى للإدارة القانونية لهذه العقود، بدءًا من مراحل الصياغة الدقيقة وصولًا إلى التنفيذ الفعال وإدارة المخاطر المحتملة. إن الفهم العميق للمبادئ القانونية التي تحكم العقود، والقدرة على صياغة بنود واضحة وشاملة، وتأويل النصوص القانونية بدقة، كلها مهارات أساسية لا غنى عنها للمهنيين العاملين في مجالات الأعمال والقانون. يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة التدريبية المتخصصة لتزويد المشاركين بالمعرفة والأدوات اللازمة لإدارة العقود التجارية بكفاءة وفعالية. تستكشف الدورة أبعادًا متعددة، من تحليل أنواع العقود المختلفة مثل عقود البيع والشراء، وعقود الخدمات، وعقود التوزيع، إلى آليات التفاوض وصياغة البنود الجوهرية والضمانات. تعتمد الدورة على أحدث الممارسات العالمية في إدارة العقود، مستلهمة من أعمال نخبة من الأكاديميين والممارسين في هذا المجال، مثل الأستاذ الدكتور Grant Gilmore (غرانت جيلمور) الذي قدم إسهامات جوهرية في نظرية العقود وتطورها التاريخي. كما تركز على التعامل مع التحديات القانونية والعملية التي قد تنشأ خلال مراحل حياة العقد، بما في ذلك تسوية النزاعات والتحكيم التجاري. تهدف الدورة إلى تمكين المشاركين من حماية مصالح مؤسساتهم وضمان الامتثال القانوني الكامل، مما يعزز استدامة الأعمال ويقلل من التعرض للمخاطر القانونية.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- المستشارون القانونيون في الشركات.
- مدراء العقود والمناقصات.
- مدراء المشتريات والتوريد.
- مدراء المشاريع.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة.
- المحامون والمستشارون القانونيون الخارجيون.
- أخصائيو الامتثال.
- أخصائيو إدارة المخاطر.
- المديرون التنفيذيون.
- الخريجون الجدد في تخصصات القانون والأعمال.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع العقارات والإنشاءات.
- القطاع المالي والمصرفي.
- قطاع النفط والغاز والطاقة.
- قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات.
- الصناعات التحويلية والتصنيع.
- قطاع الخدمات اللوجستية والنقل.
- التجارة والتجزئة.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.
- الرعاية الصحية والصناعات الدوائية.
- القطاع السياحي والضيافة.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- الإدارة القانونية.
- إدارة العقود والمشتريات.
- إدارة المشاريع.
- إدارة المخاطر والامتثال.
- إدارة الأعمال والتطوير.
- الإدارة المالية.
- الإدارة العليا.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- تحليل أنواع العقود التجارية الرئيسية وبنيتها القانونية.
- صياغة بنود العقود التجارية بوضوح ودقة لضمان حقوق الأطراف.
- تطبيق مبادئ التفاوض الفعال في إبرام العقود.
- تحديد المخاطر القانونية والتشغيلية المرتبطة بالعقود وكيفية إدارتها.
- فهم إجراءات تنفيذ العقود ومتابعة الالتزامات التعاقدية.
- التعامل مع حالات الإخلال بالعقود وتداعياتها القانونية.
- استخدام آليات تسوية النزاعات التعاقدية كالتفاوض والوساطة والتحكيم.
- تفسير شروط العقود المعقدة وحل الإشكاليات القانونية المتعلقة بها.
- تطبيق أفضل الممارسات في إدارة دورة حياة العقد بالكامل.
- ضمان الامتثال لأحدث التشريعات واللوائح المتعلقة بالعقود التجارية.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة منهجية تدريبية تفاعلية وشاملة، تجمع بين النظريات القانونية والممارسات العملية لضمان أقصى استفادة للمشاركين. تتضمن المنهجية عروضًا تقديمية معمقة تغطي كافة جوانب الإدارة القانونية للعقود التجارية، مع التركيز على الأمثلة الواقعية ودراسات الحالة المستقاة من بيئات عمل مختلفة. سيتم تخصيص وقت كافٍ للجلسات التفاعلية التي تتيح للمشاركين طرح الأسئلة وتبادل الخبرات، مما يعزز الفهم العميق للمفاهيم. كما سيتم تنظيم ورش عمل جماعية وتمارين تطبيقية تتيح للمتدربين ممارسة صياغة العقود وتحليل البنود القانونية وتقييم السيناريوهات المختلفة. تهدف هذه الأنشطة إلى تنمية القدرات التحليلية ومهارات اتخاذ القرار لدى المشاركين. بالإضافة إلى ذلك، سيتلقى المتدربون تغذية راجعة بناءة ومستمرة من المدربين الخبراء لتعزيز تعلمهم وتطوير أدائهم. هذه المنهجية تضمن أن يكتسب المشاركون المعرفة النظرية والمهارات العملية اللازمة لإدارة العقود التجارية بفاعلية واحترافية.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات العقود التجارية وأنواعها.

- مفهوم العقد التجاري وأركانه وشروطه القانونية.
- أنواع العقود التجارية الشائعة (بيع، شراء، خدمات، توزيع، وكالة).
- مبادئ حرية التعاقد والقيود الواردة عليها.
- أهمية التمييز بين العقود المدنية والتجارية.
- المفاهيم الأساسية لإبرام العقود.
- مصادر التشريع التعاقدي (القانون، العرف، الاتفاقيات الدولية).
- أثر التكنولوجيا على العقود التجارية (العقود الإلكترونية).

الوحدة الثانية: صياغة العقود التجارية: المبادئ والتحديات.

- أفضل ممارسات صياغة العقود التجارية.
- البنود الأساسية في العقود (المقدمة، الأطراف، محل العقد، الثمن).
- صياغة شروط الدفع والتسليم.
- بنود الضمانات والمسؤولية والتعويضات.
- فن التفاوض وصياغة البنود الجوهرية.
- تجنب الغموض والالتباس في الصياغة القانونية.
- صياغة بنود القوة القاهرة والظروف الطارئة.

الوحدة الثالثة: إدارة العقود التجارية ومراقبة الأداء.

- دورة حياة العقد من الإبرام حتى الانتهاء.
- أنظمة إدارة العقود (CMS).
- متابعة الأداء التعاقدي وتقييم الالتزام بالبنود.
- إدارة التغييرات والتعديلات على العقود.
- قياس مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للعقود.
- سجلات العقود وأهميتها القانونية.
- إدارة المخاطر التعاقدية (تحديد، تقييم، تخفيف).

الوحدة الرابعة: الإخلال بالعقد والمسؤولية القانونية.

- مفهوم الإخلال بالعقد وأنواعه.
- آثار الإخلال بالعقد (فسخ، تعويض، تنفيذ عيني).
- شروط المطالبة بالتعويض عن الإخلال.
- حالات الإعفاء من المسؤولية التعاقدية.
- الدفاعات القانونية في دعاوى الإخلال بالعقد.
- إخطارات الإخلال والمهل القانونية.
- أهمية التوثيق في حالات الإخلال.

الوحدة الخامسة: تسوية النزاعات التعاقدية والتحكيم التجاري.

- الأساليب البديلة لتسوية النزاعات (ADR).
- التفاوض كوسيلة أساسية لتسوية النزاعات.
- الوساطة في النزاعات التجارية: المفهوم والإجراءات.
- التحكيم التجاري الدولي والمحلي: مزاياه وعيوبه.
- صياغة شرط التحكيم في العقود.
- تنفيذ أحكام التحكيم وإلغائها.
- دور القضاء في النزاعات التعاقدية.

الأسئلة المتكررة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

لا توجد شروط مسبقة.

كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

في سياق العقود التجارية المعقدة، كيف يمكن للمهنيين الموازنة بين الحاجة إلى المرونة في التفاوض والحفاظ على الصلابة القانونية لضمان عدم تعرض مصالحهم للخطر على المدى الطويل؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديم رؤية شاملة وعميقة للإدارة القانونية للعقود التجارية، تتجاوز مجرد المعرفة النظرية لتركز على التطبيق العملي والاستراتيجيات الفعالة. إن ما يجعلها فريدة هو دمجها بين أحدث التطورات في فقه العقود والممارسات القضائية، مع توفير أمثلة عملية ودراسات حالة واقعية مستمدة من تحديات الأعمال الراهنة. لا تقتصر الدورة على تعليم كيفية صياغة العقود، بل تمتد لتشمل فن التفاوض المتقدم، وإدارة المخاطر القانونية بذكاء، والتعامل الاحترافي مع حالات الإخلال، وصولاً إلى استكشاف آليات تسوية النزاعات البديلة كالتحكيم التجاري الذي أصبح ضرورة حتمية في بيئة الأعمال المعاصرة. يركز التدريب على تمكين المشاركين من تطوير مهارات تحليلية ونقدية تمكنهم من التفكير القانوني السليم، وحماية مصالح مؤسساتهم بفاعلية، واتخاذ قرارات تعاقدية مستنيرة. هذا التوجه العملي الموجه نحو النتائج، بالإضافة إلى المحتوى الأكاديمي الرصين، يجعلها تجربة تعليمية لا تقدر بثمن للمهنيين الطموحين.