الدورة التدريبية: صياغة العقود الدولية: التفاوض والإبرام والإنهاء



16 - 20 نوفمبر 2026
باكو
5100 € (للشخص الواحد)
Ref: #LEG8910_320225

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة التدريبية المتخصصة في صياغة العقود الدولية، والتي صُممت لتزويد المشاركين بفهم عميق للمبادئ الأساسية والعمليات المعقدة للتفاوض والإبرام والإنهاء في سياق المعاملات التجارية العالمية. في عالم الأعمال المتشابك، تُعد العقود الدولية الركيزة الأساسية للتعاون التجاري، وتتطلب مهارة قانونية وتجارية لضمان حقوق ومصالح الأطراف. تتناول الدورة بالتفصيل المراحل المختلفة للعقد الدولي، بدءًا من مرحلة التفاوض، مرورًا بالإطار القانوني لإبرام العقد، وصولًا إلى شروط الإنهاء وحل النزاعات. كما يؤكد الأكاديمي البارز البروفيسور غاري ب. بورن (Professor Gary B. Born) في مؤلفاته حول القانون التجاري الدولي والتحكيم، فإن الفهم الدقيق لآليات صياغة العقود الدولية أمر حيوي لنجاح أي مشروع عابر للحدود. تركز هذه الدورة على تزويد المشاركين بالمهارات العملية اللازمة لتحليل المخاطر القانونية في العقود، وتطوير استراتيجيات تفاوض فعالة، وصياغة بنود العقد بدقة، وإدارة النزاعات المحتملة، وفهم الآثار القانونية لإنهاء العقود. تهدف الدورة إلى تمكين المختصين من إبرام عقود دولية محكمة تحمي مصالح مؤسساتهم في السوق العالمية.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- المحامون والمستشارون القانونيون المتخصصون في القانون التجاري الدولي.
- مديرو العقود والمشاريع الدولية.
- مديرو التصدير والاستيراد.
- المفاوضون التجاريون.
- مديرو الامتثال القانوني في الشركات متعددة الجنسيات.
- الموظفون في الإدارات القانونية والتجارية للشركات.
- المسؤولون عن إدارة المخاطر في التجارة الدولية.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- الشركات متعددة الجنسيات.
- شركات الاستيراد والتصدير.
- القطاع المالي والمصرفي.
- شركات الطاقة والموارد الطبيعية.
- شركات التكنولوجيا والاتصالات.
- شركات الإنشاءات والمقاولات الدولية.
- مكاتب المحاماة والاستشارات القانونية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- الإدارات القانونية.
- إدارات العقود والمشتريات.
- إدارات المبيعات والتسويق الدولي.
- إدارات المشاريع.
- إدارات المخاطر والامتثال.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- فهم عميق للمفاهيم والمبادئ الأساسية لصياغة العقود الدولية.
- تحديد الجوانب القانونية للتفاوض على العقود الدولية.
- إتقان خطوات إبرام العقود الدولية وشروط صحتها.
- تحليل المخاطر القانونية والتجارية في العقود الدولية.
- صياغة بنود العقد بوضوح ودقة لضمان حقوق الأطراف.
- فهم آليات الإنهاء القانوني للعقود الدولية.
- تطبيق أفضل الممارسات في إدارة العقود وحل النزاعات.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة منهجية تدريبية عملية وتفاعلية، تجمع بين المعرفة القانونية المتخصصة في العقود الدولية والتطبيقات الواقعية لعمليات التفاوض والإبرام والإنهاء، لضمان تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة لإبرام عقود محكمة. يتم تقديم المحتوى من خلال محاضرات تفاعلية يقودها خبراء في القانون التجاري الدولي ومحامون متخصصون في صياغة العقود، تليها جلسات نقاش وحوارات معمقة تتيح للمشاركين تبادل الخبرات والتحديات. تُستخدم دراسات حالة واقعية لعقود دولية من مختلف الصناعات، بالإضافة إلى أمثلة على بنود تعاقدية معقدة، مما يوفر للمتدربين فرصة لتحليل السيناريوهات المعقدة وتطوير حلول قانونية وتجارية. تتضمن الدورة ورش عمل تطبيقية مكثفة، حيث يتدرب المشاركون على صياغة بنود العقود، وإجراء مفاوضات محاكية، وتحليل شروط الإنهاء، ووضع استراتيجيات لحل النزاعات. يتم تشجيع العمل الجماعي لتعزيز مهارات التعاون والتفكير النقدي في حل المشكلات. تُقدم تغذية راجعة بناءة ومستمرة لضمان فهم شامل للمفاهيم وتطوير المهارات. تهدف هذه المنهجية إلى تمكين المشاركين من تحقيق التميز في صياغة العقود الدولية.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات العقود الدولية

- مفهوم العقد الدولي ومصادره القانونية.
- مبادئ القانون الواجب التطبيق في العقود الدولية.
- أطراف العقد الدولي واختيار القانون.
- تأثير الاتفاقيات الدولية على العقود.
- أنواع العقود التجارية الدولية الشائعة.
- مراحل دورة حياة العقد الدولي.
- أهمية العناية الواجبة في العقود الدولية.

الوحدة الثانية: التفاوض على العقود الدولية

- استراتيجيات التفاوض الفعال في البيئة الدولية.
- الجوانب الثقافية والقانونية في التفاوض.
- المذكرات غير الملزمة: خطاب النوايا، مذكرة التفاهم.
- شروط التفاوض الأساسية: السعر، التسليم، الضمانات.
- تحديد المخاطر القانونية والتجارية قبل التعاقد.
- التعامل مع التضارب في المصالح.
- مهارات بناء الثقة والتواصل.

الوحدة الثالثة: إبرام العقود الدولية وشروطها الأساسية

- شروط صحة العقد الدولي: الرضا، المحل، السبب.
- قوة العقد الملزمة وشموليته.
- بنود العقد الأساسية: موضوع العقد، الثمن، المدة.
- بنود الضمانات والمسؤولية.
- بنود القوة القاهرة والظروف الطارئة.
- بنود تسوية النزاعات: التحكيم واللجوء للقضاء.
- شروط اللغة الحاكمة والنسخ الأصلية.

الوحدة الرابعة: إدارة وتنفيذ العقود الدولية

- مراقبة أداء العقد والامتثال للبنود.
- إدارة التغييرات والتعديلات على العقد.
- التعامل مع الإخلال بالالتزامات التعاقدية.
- إخطارات المطالبات والتعويضات.
- التأمين على العقود الدولية.
- دور المراسلات في توثيق أداء العقد.
- أهمية مراجعة الأداء الدوري للعقد.

الوحدة الخامسة: إنهاء العقود الدولية وآثارها

- طرق الإنهاء القانوني للعقد: انتهاء المدة، التنفيذ، الفسخ.
- أسباب الإنهاء المبكر للعقد: الإخلال الجوهري، القوة القاهرة.
- الآثار القانونية المترتبة على الإنهاء.
- التعويض عن الأضرار الناجمة عن الإنهاء.
- شروط البنود الباقية بعد الإنهاء (Survival Clauses).
- التعامل مع النزاعات بعد الإنهاء.
- أفضل الممارسات لتجنب النزاعات بعد الإنهاء.

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 ظل تعقيدات التجارة العالمية والتغيرات الجيوسياسية المتسارعة، وكيفية تأثيرها على التزامات الأطراف، كيف يمكن لصياغة العقود الدولية أن تتطور لتشمل آليات مرنة تضمن استمرارية الأعمال، وتحمي مصالح الأطراف في مواجهة الظروف غير المتوقعة؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة بتركيزها الشامل على صياغة العقود الدولية، وتقديم نهج متكامل يغطي التفاوض، والإبرام، والإنهاء. نذهب أبعد من مجرد شرح المبادئ النظرية، حيث نقدم للمشاركين استراتيجيات عملية لتحليل المخاطر القانونية، وتطوير استراتيجيات التفاوض الفعالة، وصياغة بنود العقد بدقة. ما يميز هذه الدورة حقًا هو المحتوى المتقدم الذي يتضمن دراسات حالة واقعية وورش عمل تطبيقية مكثفة حول إبرام عقود معقدة وإدارة النزاعات المحتملة. يتم تقديم المحتوى من قبل خبراء في القانون التجاري الدولي، مما يضمن حصول المشاركين على رؤى عملية قابلة للتطبيق. هذه الدورة ليست مجرد تدريب نظري، بل هي فرصة لإتقان المهارات اللازمة لإبرام عقود دولية محكمة تحمي مصالح المؤسسات في السوق العالمية، مما يجعلها ضرورية لأي مهني يسعى للتميز في هذا المجال الحيوي.