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



19 - 23 اكتوبر 2026

كاليفورنيا

7900 € (للشخص الواحد)

Ref: #OG8037_330253

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

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

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء العقود والمشاريع في شركات النفط والغاز.
- المسؤولون عن تطوير الأعمال والاستثمار.
- المحامون والمستشارون القانونيون المتخصصون في الطاقة.
- 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:

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

فهم المبادئ الأساسية للتفاوض في صفقات النفط والغاز المعقدة.
تحليل مصالح الأطراف المختلفة وتحديد نقاط القوة والضعف.
تطوير استراتيجيات تفاوضية فعالة لمواقف متعددة.
إتقان تقنيات التواصل الفعال والاستماع النشط في المفاوضات.
إدارة الديناميكيات الثقافية في المفاوضات الدولية.
التعامل مع التكتيكات التفاوضية الصعبة والمعقدة.
صياغة بنود العقود التي تعكس الاتفاقيات التفاوضية.
بناء علاقات استراتيجية طويلة الأمد مع الأطراف المقابلة.
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:

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

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات التفاوض في قطاع النفط والغاز.

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

الوحدة الثانية: تقنيات التفاوض المتقدمة والتعامل مع التكتيكات.

- 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

الوحدة الثالثة: الديناميكيات الثقافية والنفسية في المفاوضات الدولية.

- 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

الوحدة الرابعة: صياغة العقود وإدارة المخاطر التفاوضية.

- 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
- مراجعة العقود الرئيسية (الجوانب التجارية، الفنية، القانونية)
- التعامل مع المتغيرات الاقتصادية والجيوسياسية

الوحدة الخامسة: التفاوض في سيناريوهات خاصة ومستقبل صفقات الطاقة.

- 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
- تأثير التحول في الطاقة على صفقات النفط والغاز المستقبلية
- التفاوض على العقود المتعلقة بالطاقة المتجددة والهيدروجين
- الاستعداد للتحديات التفاوضية المستقبلية في الصناعة

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:

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

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

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