



استراتيجيات التفاوض على العقود المعقدة

21 Dec 2026 - 01 Jan 2027
سيول



استراتيجيات التفاوض على العقود المعقدة

المرجع: 103600366_69744 التاريخ: 21 Dec 2026 - 01 Jan 2027 الموقع: سيول الرسوم: Euro 15000

نظرة عامة على الدورة:

في بيئة الأعمال المعقدة والمحفوفة بالمخاطر اليوم، يجب على المحترفين التنقل عبر الاتفاقات المعقدة التي تشمل القضايا القانونية والمالية والتشغيلية والاستراتيجية. دورة "التفاوض على الاتفاقات المعقدة: النجاح المنهجي في العقود" هي تجربة تدريبية مدمجة لمدة عشرة أيام مصممة للمحترفين الذين يعملون في التفاوض على العقود وإدارتها وتنفيذها. توفر الدورة تدريباً متقدماً في التفاوض على العقود وإدارة الاتفاقات، مما يتيح للمشاركين اكتساب المهارات اللازمة للتعامل مع التفاوض على العقود عالية القيمة بثقة ودقة.

سيشارك المشاركون في تقنيات التفاوض العملية للصفقات التجارية المعقدة، ويتعلمون كيفية إدارة شروط وأحكام العقود المعقدة، ويطبقون نهجاً منظماً ومنهجياً للتفاوض يعزز النتائج ويقلل من المخاطر. سواء كان هدف المشاركين هو تحسين معدل نجاح التفاوض على العقود أو تطوير قدراتهم الاستراتيجية في التفاوض، تقدم هذه الدورة رؤى عملية ودعوية باستراتيجيات التفاوض المثبتة للمحترفين. استناداً إلى أمثلة من الصناعة، وسيناريوهات العقود الواقعية، وأفضل الممارسات الأكاديمية، تضع هذه الدورة نفسها كدورة تدريبية من الدرجة الأولى في التفاوض على العقود وإدارتها.

الجمهور المستهدف:

- مدراء العقود والموظفون المسؤولون عن العقود
- محترفو المشتريات والمختصون في التوريدات
- المستشارون القانونيون والمحامون الداخليين
- المديرون التنفيذيون في تطوير الأعمال
- مدراء المشاريع والعمليات
- صناعات القرار وكبار المديرين
- محترفو الائتمالات والحكومة

الأقسام المستهدفة:

- الأقسام القانونية
- فرق المشتريات وسلسلة التوريد
- مكاتب إدارة المشاريع
- الفرق التنفيذية والإدارية
- أقسام الائتمالات وإدارة المخاطر
- الأقسام المالية



القطاعات المستهدفة:

- الهندسة والبنية التحتية
- الطاقة والمرافق
- التعاقد الحكومي والدفاع
- تكنولوجيا المعلومات وخدمات البرمجيات
- الخدمات المالية والتأمين
- الرعاية الصحية والصناعات الدوائية
- التصنيع واللوجستيات
- المنظمات غير الحكومية ووكالات التنمية

مخرجات الدورة:

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق نهج منظم للتخطيط والتنفيذ في التفاوض لقيادات الأعمال
- تنفيذ تدريب متقدم في التفاوض على العقود وإدارتها
- تحليل وإدارة شروط وأحكام العقود المعقدة بوضوح
- استخدام مهارات التفاوض وصنع الصفقات لمحاذاة أصحاب المصلحة الداخليين والخارجيين
- تنفيذ استراتيجيات التفاوض للمحترفين في الاتفاقات عالية القيمة
- هيكلية وإدارة الالتزامات في العقود التجارية
- تحسين معدل النجاح في التفاوض على العقود من خلال التحضير والرؤى
- ممارسة تقنيات التفاوض العملية للصفقات التجارية المعقدة

منهجية التدريب:

تستخدم هذه الدورة نموذج تدريب مدمج وتفاعلي مصمم للاستيعاب تفضيلات التعلم المتنوعة. يتم تقديم الجلسات من خلال دراسات حالة، وسيناريوهات واقعية للتفاوض على العقود، ومحاكاة جماعية، وتمارين لعب الندوار. سيعمل المشاركون من خلال أمثلة للتفاوض على عقود عالية القيمة، وإعداد خطط التفاوض، والتأهل في دراسات حالة للاتفاقات التجارية متعددة الأطراف.

تسهل الجلسات التفاعلية تبادل استراتيجيات التفاوض للمحترفين، بينما يساعد تحليل السيناريوهات المشاركين في الاستجابة للظروف المتغيرة وإدارة مخاطر العقود. تشمل كل يوم جلسات وملاحظات من النقران والميسر لدعم التحسين والرؤى. من خلال التأكيد على النهج المنظم للتفاوض، تمكن هذه الدورة المتعلمين من الانتقال من التفكير المعاملاتي إلى تبني عقلية استراتيجية للتفاوض على العقود.



أدوات الدورة:

سيتلقى المشاركون:

- قوالب تخطيط الاتفاقات وقوائم التحقق من التحليل
- أطر التفاوض على العقود المصممة على الحالات
- موارد مقارنة اللغة والبنود
- خرائط سيناريو الصفقات ومخططات التبادل
- قافية قراءة منتقاة من المصادر التجارية والأكاديمية
- أوراق عمل للتخطيط والتنفيذ في التفاوض لقيادات الأعمال

محتوى الدورة:

اليوم 1: أسس التعاقد الاستراتيجي والتفاوض المعقد

- الموضوع 1: فهم التعاقد في سياق استراتيجية الأعمال
- الموضوع 2: أنواع الاتفاقات المعقدة وميكلها
- الموضوع 3: أساسيات التفاوض في السياقات التعاقدية
- الموضوع 4: الأدوار والمسؤوليات في دورة حياة العقد
- الموضوع 5: المزالق الشائعة في التفاوض على العقود وإدارتها
- الموضوع 6: نظرة عامة على النهج المنهجي لتحقيق النجاح في الاتفاقات
- التفكير والمراجعة: مناقشة نضج التفاوض على العقود والاستعداد للتعقيد

اليوم 2: الأسس القانونية والعناصر الأساسية للعقود

- الموضوع 1: عناصر العقد الملزم قانوناً
- الموضوع 2: فهم الشروط، والأحكام، والتعهدات، والضمانات
- الموضوع 3: لغة صياغة العقود: الدقة مقابل المرونة
- الموضوع 4: إدارة المخاطر القانونية من خلال الصياغة الوقائية
- الموضوع 5: بنود السرية، حقوق الملكية الفكرية، وحماية البيانات
- الموضوع 6: اعتبارات الامتثال في العقود المحلية وعبر الحدود
- التفكير والمراجعة: اكتشاف القضايا القانونية وتقييم البنود بناءً على النقران



اليوم 3: التخطيط الاستراتيجي للتفاوض في العقود ذات القيمة العالية

- الموضوع 1: التخطيط المسبق للتفاوض: تحديد النهداف والحدود
- الموضوع 2: تحليل أصحاب المصلحة ومحاذاة الأطراف المتعددة
- الموضوع 3: تحديد محركات القيمة وفرص التبادل
- الموضوع 4: إعداد النماذج المالية لدعم مواقف التفاوض
- الموضوع 5: استخدام BATNA، ZOPA، وحدود الانسحاب بشكل فعال
- الموضوع 6: ربط القضايا بالبنود في تقييم العروض
- التفكير والمراجعة: جلسة تفاعلية للتخطيط باستخدام سيناريو التفاوض النموذجي

اليوم 4: تكتيكات التفاوض المتقدمة وتقنيات التأثير

- الموضوع 1: التأطير، الربط، وإدارة التصورات
- الموضوع 2: استراتيجيات نفسية في التفاوض
- الموضوع 3: الإقناع والتأثير في المناقشات التجارية
- الموضوع 4: التنازلات، العروض المضادة، واستعادة الجهود
- الموضوع 5: الأخلاقيات والثقة في بناء الاتفاقات طويلة الأمد
- الموضوع 6: التفاوض الحساس ثقافياً وعبر الاختصاصات
- التفكير والمراجعة: محاكاة التفاوض مع ملاحظات النقران والتوجيه

اليوم 5: صياغة هيكلية ودمج مكونات العقد

- الموضوع 1: بيان العمل SOW والمواصفات النداء
- الموضوع 2: شروط الدفع، والمعالج، ونماذج الحوافز
- الموضوع 3: اتفاقيات مستوى الخدمة SLAs ومؤشرات النداء
- الموضوع 4: الحقوق، وال remedies، وبنود العقوبات
- الموضوع 5: هيكلية الشروط التجارية واليات تعديل السعر
- الموضوع 6: دمج بنود المخاطر في هيكل العقد
- التفكير والمراجعة: نشاط الصياغة وانتقاد جماعي لهيكل العقود

اليوم 6: تخصيص وإدارة المخاطر في العقود

- الموضوع 1: تحديد المخاطر القانونية والتشغيلية والمالية
- الموضوع 2: تحديد المسؤولية، التعويض، وأحكام التأمين
- الموضوع 3: القوة القاهرة، وأفعال الله، والتخطيط لاستمرارية الأعمال
- الموضوع 4: تخصيص المخاطر السيبرانية، حقوق الملكية الفكرية، وبيانات المخاطر في العقود
- الموضوع 5: تحديد أولويات المخاطر واستراتيجيات التخفيف في الصياغة
- الموضوع 6: نهج نقل المخاطر بين المشتري والبائع
- التفكير والمراجعة: محاكاة دورية لبنود المخاطر



اليوم 7: مراقبة الأداء والتنفيذ التشغيلي

- الموضوع 1: الانتقال من التوقيع إلى التنفيذ
- الموضوع 2: إدارة العقد وعمليات التحكم في التغيير
- الموضوع 3: مراقبة الإنجازات ومؤشرات الأداء
- الموضوع 4: إدارة العلاقات التعاقدية والحوكمة
- الموضوع 5: التعامل مع المخالفات والبروتوكولات التصعيدية
- الموضوع 6: توثيق الامتثال وإعداد التقارير
- التفكير والمراجعة: تصميم لوحة متابعة تنفيذ العقد كفريق

اليوم 8: حل النزاعات وتعديل العقود

- الموضوع 1: أنظمة الإنذار المبكر لتجنب النزاعات
- الموضوع 2: التصعيد الداخلي وتقنيات الوساطة بين الأطراف
- الموضوع 3: حل النزاعات الرسمية: التحكيم مقابل التقاضي
- الموضوع 4: التفاوض على تعديلات العقود وتغييرات النطاق
- الموضوع 5: إدارة التغييرات دون تعطل التسليم
- الموضوع 6: حماية العلاقات أثناء مواقف النزاع
- التفكير والمراجعة: تمرين الوساطة مع سيناريو التصعيد المرحلي

اليوم 9: تجديد العقد، الإنهاء، والحفاظ على المعرفة

- الموضوع 1: المحفزات لتجديد العقد أو تهديده
- الموضوع 2: بنود الإنهاء الافتراضية، والتسهيل، والمشاركة
- الموضوع 3: التعامل مع نقل المعرفة وإغلاق الوثائق
- الموضوع 4: التخطيط للاستمرارية الأعمال وانتقال الموردين
- الموضوع 5: بناء قوائم قابلة لإعادة الاستخدام ودفاتر تشغيل العقود
- الموضوع 6: إنشاء إطار تقييم ما بعد العقد
- التفكير والمراجعة: ورشة عمل قائمة التحقق لإغلاق العقد



اليوم 10: محاكاة ختامية والتكامل الاستراتيجي

- الموضوع 1: انطلاق المحاكاة: فرق التفاوض عبر الوظائف
- الموضوع 2: صياغة العقد، المراجعة، وتحديد القضايا
- الموضوع 3: التفاوض المباشر ومراجعة المنتصف
- الموضوع 4: إنهاء الاتفاق وعرضه على أصحاب المصلحة
- الموضوع 5: تقييم الأقران ومراجعة التدقيق على العقد
- الموضوع 6: التخطيط للتطوير الشخصي ومسارات نمو التفاوض
- التفكير والمراجعة: الانعكاسات النهائية، خطط العمل، وتبادل الملاحظات

النسلة الشائعة:

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

لا يشترط وجود شهادة سابقة. ومع ذلك، تم تصميم الدورة للمحترفين الذين لديهم مسؤوليات في صياغة العقود، والتفاوض، والمشتريات، أو الوظائف القانونية، ويوصى بأن يكون لديهم خبرة لا تقل عن 3 سنوات في المجال المهني.

كم مدة الجلسة اليومية، وهل هناك إجمالي ساعات مطلوبة طوال الدورة؟

تم هيكلة كل جلسة يومية لتدوم حوالي 4-5 ساعات، مع فترات استراحة وأنشطة تفاعلية. إجمالي مدة الدورة عشرة أيام، حوالي 40-45 ساعة من التدريب.

ما الذي يجعل العقد "مقعداً"، وكيف يؤثر ذلك على نهج التفاوض؟

يشمل العقد المقعد عدة قضايا مترابطة مثل مستويات الخدمة المتصلة، التسعير الديناميكي، أو شروط تقاسم المخاطر. إنها تتطلب تنسيقاً دقيقاً. على عكس التفاوضات الخطية، يتطلب العقد المقعد نهجاً متعدد الطبقات لإدارة الاعتبارات ومحاذاة أصحاب المصلحة بفعالية.

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات التفاوض على العقود المعقدة الأخرى؟

تختلف هذه الدورة عن دورات المهارات العامة في التفاوض التي تركز على النظرية أو التكتيكات المعزولة، حيث تقدم خارطة طريق عملية لإدارة العقود الحقيقية ذات البنود المترابطة وأصحاب المصلحة. هذه الدورة مثالية للمحترفين الذين يسعون للتدريب على الاتفاقات التجارية، دورة إدارة العقود، أو دورة لإتقان التفاوض على العقود ذات القيمة العالية.

يستفيد البرنامج من منهجيات متنوعة، بما في ذلك المحاكاة متعددة الأطراف، نماذج ربط القضايا، وأدوات التخطيط لمساعدة المتعلمين على تحسين معدل نجاحهم في التفاوض على العقود. يركز بشكل فريد على التدريب المتقدم في التفاوض على العقود وإدارتها عبر القطاعين العام والخاص.

فئات الدورات التدريبية

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والهشتريات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الصحة والسلامة والذهن المهني	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المحاسبة و التهويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقية	



مدن التدريب

أهستردام هولندا	أكرا غانا	أثينا اليونان
الدار البيضاء المغرب	الجبيل المملكة العربية السعودية	استنبول تركيا
القاهرة مصر	الرياض المملكة العربية السعودية	الدوحة قطر
باريس فرنسا	الهناوة مملكة البحرين	الكويت الكويت
براغ جمهورية التشيك	بانكوك تايلند	باكو أذربيجان
بورتو البرتغال	برلين ألمانيا	برشلونة إسبانيا
تورنتو كندا	تيليسي جورجيا	بوكيت تايلاند
جوهانسبرغ جنوب افريقيا	جنيف سويسرا	جاكرتا جمهورية اندونيسيا
زنجار تنزانيا	روما إيطاليا	حلي الإمارات العربية المتحدة
سيول كوريا الجنوبية	سنغافورة سنغافورة	سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية
طرابزون تركيا	شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية	شرم الشيخ مصر
عمان المملكة الأردنية الهاشمية	طوكيو اليابان	طشقند أوزبكستان
فيينا النمسا	فرانكفورت ألمانيا	عن بعد منصة زووم

مدن التدريب

لانكاوي ماليزيا	كيب تاون جنوب افريقيا	كوالالمبور ماليزيا
هاربيا اسبانيا	لندن المملكة المتحدة	لشبونة البرتغال
هونتر سويسرا	مسقط سلطنة عمان	مدريد اسبانيا
نيروبي كينيا	ميونخ المانيا	ميلان ايطاليا
		نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية