

ممارس في إدارة العقود والتجارية

أهداف الدورة:

- تأهيل المشاركين لفهم وإدارة العقود التجارية بفعالية.
- تطوير المهارات العملية في التفاوض، الصياغة، الرقابة والتنفيذ.
- تعزيز المعرفة بالمفاهيم القانونية والمالية المتعلقة بالعقود.
- تمكين المشاركين من إدارة المخاطر وتحقيق الامتثال التعاقدية.

اليوم الأول: المفاهيم الأساسية في العقود التجارية

المحاور:

مقدمة في العقود التجارية وأهميتها

الفرق بين العقود المدنية والتجارية

الأركان الأساسية للعقد الصحيح

أنواع العقود التجارية (مقاولات، خدمات، شراء، شراكة...)

دورة حياة العقد التجاري

تمارين:

تحليل عقود نموذجية وتمييز الأركان الأساسية

اليوم الثاني: صياغة العقود والتفاوض التعاقدية

المحاور:

مهارات الصياغة القانونية للعقود

بنود العقد الأساسية والاختيارية

اللغة القانونية: الدقة والوضوح

استراتيجيات التفاوض قبل التوقيع

مذكرات التفاهم (MoUs) واتفاقيات النوايا

الأنشطة:

تمرين عملي على مراجعة صياغة بند تعاقدية

محاكاة مفاوضات تعاقدية

اليوم الثالث: إدارة العقود أثناء التنفيذ

المحاور:

دور مدير العقد خلال مرحلة التنفيذ

الرقابة على الأداء التعاقدية ومؤشرات الإنجاز

التعديلات التعاقدية (Change Orders)

توثيق المراسلات والملاحظات

إدارة النزاعات والخلافات التعاقدية

التمارين:

إعداد تقرير متابعة عقد

اليوم الرابع: الجوانب القانونية والمالية للعقود

المحاور:

مبادئ المسؤولية القانونية في العقود

الجزاءات والتعويضات والغرامات

المخاطر التعاقدية وطرق الحد منها

العقود الدولية والتشريعات ذات العلاقة

دور التكاليف والأسعار وشروط الدفع

اليوم الخامس: أفضل الممارسات والامتثال التعاقدى

المحاور:

دليل إدارة العقود (Contract Management Manual)

نظم الامتثال التعاقدى (Contract Compliance)

استخدام برامج إدارة العقود (Contract Lifecycle Management Software)

التقييم الختامى ومراجعة شاملة

تقديم مشروع عملي (تحليل عقد كامل)