

## معارض في إدارة العقود التجارية

### 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 التجارية

الأركان الأساسية للعقد الصريح

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

دورة حياة العقد التجاري

تمارين:

تحليل عقود نموذجية وتمييز الأركان الأساسية

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 تعاقدي

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 والملحوظات

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 التعاقدية 

المحاور:

دليل إدارة العقود (Contract Management Manual)

نظم الامتثال التعاقدية (Contract Compliance)

استخدام برامج إدارة العقود (Contract Lifecycle Management Software)

التقييم الختامي ومراجعة شاملة

تقديم مشروع عملي (تحليل عقد كامل)