

المقدمة:

تُعد استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود من المهارات الجوهرية التي تعتمد عليها المنظمات في تحقيق مصالحها وحماية حقوقها ضمن الأطر القانونية المعتمدة. في ظل بيئة الأعمال الحديثة المتغيرة والمعقدة، بات إتقان فنون التفاوض وصياغة العقود مطلباً أساسياً للمحترفين العاملين في مختلف القطاعات، سواء الحكومية أو الخاصة.

تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تزويد المشاركين بفهم معمق وشامل للأبعاد القانونية والتقنية المرتبطة بعمليات التفاوض وإعداد العقود، مع التركيز على كيفية تحقيق أقصى فاعلية ممكنة من خلال التفاوض المهني، والتعامل مع التحديات العملية والمواقف التفاوضية المعقدة بكفاءة عالية.

يركز البرنامج على تمكين المشاركين من تطبيق المبادئ الأساسية والمتقدمة لصياغة العقود القانونية والتجارية، بدءاً من إعداد العقود، مروراً بمهارات التحليل والمراجعة، ووصولاً إلى مراحل الإبرام والتوثيق والتسوية في حال النزاع. كما يتناول البرنامج كيفية التفاعل مع الاعتراضات والضغط التفاوضية، وتحديد أفضل الاستراتيجيات للتفاوض على الصعيدين المحلي والدولي.

وتولي الدورة اهتماماً خاصاً بالعقود ذات الطابع الدولي، وصياغة الاتفاقيات الخاصة بالمشتريات، والتعامل مع المناقصات الحكومية، وتوفير بيئة تطبيقية عملية لتأهيل المشاركين لاستخدام النماذج التعاقدية بمرونة وفعالية قانونية دقيقة.

الفئات المستهدفة:

تستهدف هذه الدورة التدريبية الفئات التالية من المهنيين والعاملين في مجالات القانون والتعاقدات:

المستشارون القانونيون في المؤسسات الحكومية والخاصة.

المحامون العاملون في الشركات والمكاتب القانونية.

القضاة والمحققون في الجهات القضائية.

المدراء القانونيون، ومدراء إدارات المشتريات والعقود.

موظفو الشؤون القانونية في الشركات الوطنية والدولية.

مسؤولو الامتثال والمخاطر القانونية.

المحامون المبتدئون الساعون للتخصص في مجال العقود.

المختصون في التفاوض على العقود التجارية الدولية.

العاملون في إعداد العقود بالمشتريات والمشاريع الكبرى.

المهنيون الساعون لتطوير مهاراتهم التفاوضية القانونية.

الكفاءات المستهدفة:

من خلال هذا البرنامج، سيكتسب المشاركون مجموعة متكاملة من الكفاءات، من أبرزها:

فهم معمق لأساسيات إدارة العقود وصياغتها وفق الأصول القانونية.

اكتساب مهارات إعداد وصياغة البنود القانونية التعاقدية السليمة.

التميز في مهارات التفاوض الاحترافي والعرض والإقناع القانوني.

القدرة على تحليل العقود وقراءة المخاطر القانونية المترتبة عليها.

التفاوض الفعال في بيئات مختلفة وتحت ضغوط متعددة.

صياغة عقود تعكس عدالة التوازن بين مصالح الأطراف.

تطبيق الاستراتيجيات المهنية الحديثة في التفاوض والتعاقد.

إعداد تقارير ومذكرات قانونية متكاملة ذات طابع احترافي.

تطوير الحلول القانونية المبتكرة لمشكلات العقود العملية.
تنظيم العقود بما يتوافق مع الأنظمة المحلية والدولية المعمول بها.
التقييم الذاتي والمستمر للمهارات التفاوضية وصياغة العقود.

الأهداف التدريبية:

عند الانتهاء من البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- إدراك أهمية العقود كأداة قانونية تنظم العلاقات والمعاملات.
- تحليل العناصر المكوّنة للعقود ومراحل تطورها القانونية.
- صياغة العقود التجارية وفق قواعد قانونية واضحة ومنضبطة.
- التمييز بين أنواع العقود المختلفة واستخداماتها المناسبة.
- استخدام اللغة القانونية الدقيقة عند إعداد النصوص التعاقدية.
- حماية مصالح الأطراف من خلال تصميم عقود متوازنة وواضحة.
- بناء استراتيجية تفاوض فعالة قائمة على فهم الواقع القانوني والتجاري.
- التفاعل المهني مع مراحل التفاوض ومعالجة الاعتراضات بذكاء تفاوضي.
- تقييم المخاطر القانونية المصاحبة للعقود وكيفية تقليصها.
- استخدام تقنيات تفاوض مختلفة بحسب طبيعة العقد والأطراف.
- تحليل الشروط التعاقدية وصياغتها بمرونة وضبط قانوني.
- تنمية المهارات القيادية في المواقف التفاوضية الحساسة والمعقدة.
- إعداد العقود المتخصصة مثل البيع، المقاولات، الوكالة التجارية.

توظيف التحكيم كوسيلة بديلة فعالة لتسوية النزاعات التعاقدية.
تطوير النماذج التعاقدية المؤسسية بما يتوافق مع أحدث الممارسات.
ضمان إدارة التفاوض بطريقة احترافية مع المحافظة على العلاقات التعاقدية.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: مبادئ واستراتيجيات التفاوض

تعريف التفاوض وأهميته في العقود القانونية.

السمات الجوهرية للتفاوض الناجح.

مراحل العملية التفاوضية من التحضير إلى الإغلاق.

أدوات بناء الثقة بين الأطراف المتفاوضة.

الاستراتيجيات البديلة لتحقيق أفضل النتائج التعاقدية.

كيفية التعامل مع المواقف التفاوضية الحساسة والضغط.

التكتيكات التفاوضية وأساليب استخدامها في العقود التجارية.

إدارة الوقت واللغة كأداتين تفاوضيتين فعاليتين.

التفاوض في العقود الدولية ومتعددة الأطراف.

محاكاة عملية لجلسة تفاوض واقعية.

الوحدة الثانية: تقنيات التفاوض المتقدمة ومعالجة النزاعات

منهجيات مرنة للتفاوض مثل منهج LIM.

الاستراتيجيات القائمة على المصالح المشتركة.

خطوات التفاوض العملي وفق نموذج الثماني خطوات.

تحليل الأبعاد المالية والفنية خلال التفاوض التعاقدية.

إدارة المواقف الحرجة والتفاوض حول البنود الحساسة.

مهارات التفاوض غير المباشر في العقود الحكومية.

دمج استراتيجيات حديثة في التفاوض وصياغة البنود القانونية.

ورشة عمل لتطبيق استراتيجية تفاوض على مشروع فعلي.

الوحدة الثالثة: إعداد وصياغة العقود القانونية والتجارية

المبادئ القانونية للعقود وأهميتها في العمل المؤسسي.

الفرق بين العقود المدنية والتجارية في الصياغة والمحتوى.

خطوات إعداد العقود من التخطيط إلى التوثيق.

الصياغة الدقيقة للبنود الأساسية مثل الالتزامات، الجزاءات، الضمانات.

المتطلبات الشكلية والموضوعية للعقود السليمة.

تجنب الأخطاء الشائعة في إعداد العقود.

استخدام اللغة القانونية بشكل دقيق ومتناسق.

إعداد نماذج متنوعة تشمل البيع، الإيجار، التوريد، الوكالة.

صياغة شروط التحكيم وتحديد الجهة القضائية المختصة.

ورشة تطبيقية في صياغة عقد متكامل وتحليله قانونيًا.

الوحدة الرابعة: الجوانب القانونية في التعاقد والتحكيم

- الأحكام العامة للعقود وفق الأنظمة المدنية.
- شروط صحة العقد من حيث الشكل والمضمون.
- تحليل عروض العقود وقراءة التفاصيل الدقيقة.
- التزامات الطرفين وحقوقهما في العقود القانونية.
- المخاطر القانونية المترتبة على الصياغة الضعيفة.
- توثيق العقود وتسجيلها ضمن الأطر القانونية المعتمدة.
- آليات التفاوض في الوقاية من النزاعات التعاقدية.
- مفهوم التحكيم، وموقعه من النظام القانوني.
- شروط المحكم واختياره، وتحديد القانون الواجب التطبيق.
- دراسة حالات واقعية لتحكيم في عقود دولية وتجارية.

الوحدة الخامسة: التحكيم والنزاعات وورشة عمل ختامية

- صياغة اتفاق التحكيم ومكوناته الجوهرية.
- أخلاقيات مهنة التحكيم وحقوق الأطراف المتعاقدة.
- التحكيم كأداة لتسوية النزاعات في المشتريات والعقود الكبرى.
- مراحل التحكيم من تقديم الطلب إلى إصدار الحكم النهائي.

دراسة أمثلة تحليلية للنزاعات واقعية في العقود التجارية.

التفاوض كوسيلة لتسوية النزاعات قبل اللجوء للتحكيم.

ورشة عملية لإعداد عقد كامل وتحليل بنوده التفاوضية والقانونية.

تقديم مشاريع ختامية من المشاركين وتقييمها مهنيًا.

مراجعة شاملة لأهم محاور الدورة.

تقييم نهائي وتقديم توصيات لمتابعة التعلم المهني.

الخلاصة والتوصيات:

تُعد دورة "استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود" منصة تدريبية متكاملة لصقل المهارات القانونية والعملية للمشاركين في ميدان العقود والتفاوض. تمثل المهارات المكتسبة خطوة استراتيجية في مسار التطور المهني للممارسين القانونيين والمفاوضين، لما تحقّقه من فهم عميق للجوانب القانونية والتفاوضية المرتبطة بالعقود المعاصرة.

يوصى المشار

كون بتطبيق أدوات الدورة داخل مؤسساتهم، لا سيما ما يتعلق بإعداد العقود بمرجعية قانونية سليمة، وتطوير مهارات التفاوض بما يتناسب مع البيئة القانونية والتجارية. كما يُنصح بمراجعة العقود بصفة دورية وتحديث المعارف القانونية لمواكبة التغيرات النظامية والتشريعية المستمرة.