

معهد الخليج



الحائز على جائزة أفضل معهد تدريبي في الخليج

فهم وصياغة والتفاوض على العقود

مقدمة:

- يمثل الهدف العام من هذه الدورة في تزويد المشاركين بالمعرفة والمفاهيم والمهارات والأدوات اللازمة لإدارة العقود والى فهم كيفية انحلل العقد بصورة قانونية، وكيفية صياغة شروط انحلل العقد طبقًا لذلك، وكيفية صياغة القضايا المحتملة المتعلقة بالانتهاء، سيقوم المشاركون في هذه الدورة التفاعلية بتعلم جميع العمليات والأنشطة اللازمة لتطبيق الالتزامات التعاقدية، كما سيتم تناول أفضل الممارسات لإدارة العقود. تقدم هذه الدورة نهجًا متكاملًا بالتركيز على تعزيز مهارات صياغة العقود وتعزيز مهارات التفاوض وبغية التأكيد على التعلم العملي، تتيح الدورة منهجًا للمشاركة في مختلف عمليات الصياغة والتفاوض، وفق أحدث الممارسات. صممت هذه الدورة لكل من المحامين الذين سيصوغون ويتفاوضون على عقود وللمسؤولين الذين سيتفاوضون على العقود ويصوغونها وينفذونها.

أهداف الدورة:

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تحديد الأنشطة والخطوات الرئيسية لإدارة العقود .
- معرفة قانون العقود، بما في ذلك أوامر الشراء، وطلبات تقديم العروض، وتكوين العقود وتفسير العقود؛
- إنشاء نظام لتقييم المقاولين وتحديد نقاط القوة والضعف و توضيح مدى أهمية الشراكة والتفاوض في إدارة العقود .
- تسعير العقود ونطاقها؛ مراجعة اللغة القياسية بما في ذلك متطلبات التأمين والتعويض والأضرار المصفاة وحقوق الأطراف الثالثة والتعليق والإنهاء .
- شرح الأنواع المختلفة للأوامر التغييرية والمطالبات والأضرار .
- اقشة حل النزاعات، بما في ذلك التحكيم مقابل التقاضي، والاختصاص، واختيار القانون، وسبل الانتصاف .
- الإعداد للتفاوض بشأن التغييرات والمطالبات التعاقدية من أجل التوصل إلى تسوية مرضية .



- معرفة النظم المختلفة لانحلال العقود بالتراضي أو من خلال اللجوء إلى القضاء .
- معرفة تأثير الانحلال على التعويضات التعاقدية وعدد من الشروط المهمة الأخرى .
- تحليل نهج التفاوض وكيفية التعامل مع المفاوضين الصعبين والتغلب على المأزق.

الفئات المستهدفة:

- جميع الذين يشاركون في أي جانب من جوانب تنفيذ وإدارة وتعديلات العقود ، كذلك المعنيون في أي خطوة من خطوات إعداد العقود من أجل دفعهم إلى إدراك أهمية الإعداد والإدارة الجيدة لها.

محتوى البرنامج:

الأسس القانونية للعقود:

- الالمام بالعقد وإستيعاب التكوين العقدي
- إدارة العقود
- عقود الادارة
- الاتجاه لتدويل العقود
- أسس إستخدام العقود النموذجية

إعداد العقد بالمعايير العالمية:

- التركيب الكلي للعقد وتكوينه النموذجي
- ديباجة العقد والفرق بين تصميم Common Law & Civil
- مضمون العقد وشروطه
- تعريف المصطلحات
- الملاحق والمرفقات



مفردات الصياغة العقدية:

- صيغ الالزام
- صيغ الاباحة وتخويل السلطة التقديرية
- صيغ الحظر وابطال السلطة التقديرية
- صيغ منح الحق وابطاله، وتخويل الاختصاص
- صيغ الشرط والاشترط

معايير تصنيف العقود المقاولات وآليات التنفيذ والتعديل:

- عقود الثمن Lump Sum & Unit Price
- عقود التكلفة Target Cost & Cost Plus
- عقود إدارة المشروعات Project Management
- عقود تقديم المشورة Consultation
- الشروط والمواصفات العامة والخاصة

الاعداد القانوني للتفاوض وعقبات التفاوض:

- العقود التحضيرية للمفاوضات وخطابات النوايا Letter of Intent
- البروتوكولات والعقود التي تولد التزاما بالتفاوض
- العقود المبدئية التي تتعلق بالعقد المراد إبرامه
- القيمة القانونية لعقود التفاوض
- الالتزام بسرية المعلومات Confidentiality
- حسن النية Goodwill
- العادات التجاري

معهد الخليج



الحائز على جائزة أفضل معهد تدريبي في الخليج