



ainfct

المؤسسة العربية للاستشارات والتدريب وتطوير الأداء
AINFCT | info@ainfct.com | www.ainfct.com

دليل عملي للعقود التجارية وعقود الأعمال

فكرة الدورة

تُعد العقود التجارية وعقود الأعمال من الأدوات الأساسية التي تنظم العلاقات بين المؤسسات والعملاء والموردين والشركاء، وتزداد أهميتها مع توسع العمليات التجارية وتعدد نماذج الشراكات وسلاسل التوريد. ويحتاج العاملون في الإدارات المختلفة إلى فهم عملي لبنية العقد، ومراحله، وشروطه الجوهرية، وآليات متابعته بما يضمن وضوح الالتزامات وتقليل النزاعات وتحسين جودة القرارات المرتبطة بالتعاقد.

يقدم هذا البرنامج التدريبي من AINFCT مدخلاً عملياً لإدارة العقود التجارية وعقود الأعمال، من مرحلة التحضير والتفاوض والصياغة الأولية، مروراً بمراجعة البنود والمخاطر، وصولاً إلى تنفيذ العقد وتعديلاته وإغلاقه. ويركز البرنامج على بناء قدرة المشاركين على قراءة العقود وتحليلها والتعامل مع بنودها الأساسية بأسلوب مهني منظم، مع ربط المفاهيم القانونية والإدارية بالتطبيقات اليومية في بيئة العمل. ويمنح البرنامج المشاركين قيمة عملية قابلة للتطبيق في تحسين كفاءة التعاقد والحد من الأخطاء التشغيلية المرتبطة بالعقود.

أهداف الدورة

فيما يلي الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج التدريبي:

- فهم دورة حياة العقد التجاري.
- تحليل البنود التعاقدية الأساسية.
- تمييز **المخاطر التعاقدية الشائعة**.
- تطبيق أساليب التفاوض التعاقدية.
- متابعة الالتزامات خلال التنفيذ.
- دعم قرارات التعديل والإغلاق.

منهجية الدورة

- عروض تدريبية تفاعلية تربط المفاهيم بالممارسة اليومية.
- تمارين تحليل بنود تعاقدية وحالات عملية قصيرة.
- نقاشات موجهة حول الأخطاء التعاقدية الشائعة.
- محاكاة تفاوض ومراجعة وثائق قبل التعاقد.
- تطبيق ختامي على دورة حياة عقد تجاري.

أثر الدورة على المنظمة

- يمكن تعزيز جودة إدارة العقود داخل **المؤسسة** من خلال:
- خفض **المخاطر** الناتجة عن الصياغات غير الواضحة.
 - تحسين تنسيق الإدارات أثناء دورة التعاقد.
 - رفع كفاءة متابعة الالتزامات التعاقدية.
 - دعم قرارات الشراء والشراكات التجارية.

أثر الدورة على المتدربين

يساعد البرنامج المشاركين على:

- قراءة العقود التجارية بثقة مهنية.
- اكتشاف البنود عالية المخاطر.
- إدارة التواصل التعاقدية بوضوح.
- تنظيم وثائق العقد ومتابعاته.

الشهادات

شهادة معتمدة من AINFCT

الفئة المستهدفة

يناسب هذا البرنامج العاملين الذين يتعاملون مع العقود التجارية من منظور إداري أو تشغيلي أو تنسيقي. كما يفيد المشاركين الراغبين في تطوير فهم عملي للعقود دون التخصص القانوني العميق.

- موظفو إدارات العقود والمشتريات.
- العاملون في الشؤون الإدارية والمالية.
- مسؤولو المبيعات وتطوير الأعمال.
- منسقي المشاريع والعمليات.
- المدبرون المشرفون على الموردين والشركاء.

اليوم الأول: مدخل إلى العقود التجارية وعقود الأعمال

- مفهوم العقد التجاري وأهميته في بيئة الأعمال.
- الفرق بين العقود التجارية والعقود الإدارية والمدنية.
- الأطراف التعاقدية والأهلية والصلاحيات.
- مكونات العقد التجاري ووثائقه الملحقة.
- دورة حياة العقد من الطلب حتى الإغلاق.
- الأخطاء الشائعة في التعامل مع العقود.

اليوم الثاني: التحضير والتفاوض قبل التعاقد

- تحديد الاحتياج التجاري ونطاق التعاقد.
- جمع المعلومات والمستندات قبل إعداد العقد.
- تحديد الأدوار بين الإدارات المعنية.
- مبادئ التفاوض التعاقدية وإدارة التوقعات.
- محاضر الاجتماعات والمراسلات السابقة للتعاقد.
- تقييم العرض التجاري قبل قبول الالتزام.

اليوم الثالث: البنود الأساسية في العقود التجارية

- بنود نطاق العمل والتزامات الأطراف.
- شروط الأسعار والدفع والفواتير.
- مدد التنفيذ والتسليم والتأخير.
- الضمانات والإقرارات والمسؤوليات.
- بنود السرية والملكية الفكرية.
- القوة القاهرة وإنهاء العقد.

اليوم الرابع: إدارة المخاطر والامتثال التعاقدية

- تحديد مصادر المخاطر التعاقدية.
- تحليل البنود الغامضة أو غير المتوازنة.
- إدارة التغييرات والتعديلات أثناء التنفيذ.
- متابعة الالتزامات ومؤشرات الأداء التعاقدية.
- توثيق المخالفات والمطالبات والإنذارات.
- الامتثال للسياسات الداخلية ومصفوفة الصلاحيات.

اليوم الخامس: التنفيذ والإغلاق والتطبيقات العملية

- إدارة ملف العقد والسجل التعاقدية.
- آليات حل الخلافات قبل التصعيد.
- إجراءات التجديد أو التمديد أو الإنهاء.
- إغلاق العقد وتسوية المستحقات.
- دروس مستفادة من حالات تطبيقية.
- تمرين ختامي لتحليل عقد تجاري مبسط.

course_daily_schedule

يمتد البرنامج لمدة خمسة أيام تدريبية، بواقع أربع ساعات تدريبية يوميًا. يتدرج اليوم التدريبي بين عرض المفاهيم، ومناقشة التطبيقات العملية، وتنفيذ تمارين قصيرة على البنود والمخاطر والمتابعات التعاقدية. ويُخصص جزء من اليوم الأخير لتطبيق ختامي يساعد المشاركين على ربط جميع مراحل العقد في نموذج عملي واحد.

course_assessment

يتم تقييم استفادة المشاركين من خلال التفاعل أثناء النقاشات، والتمارين التطبيقية، وتحليل الحالات العملية، والمشاركة في النشاط الختامي. يحصل المشاركون في نهاية البرنامج على شهادة حضور أو إتمام من AINFCT وفق متطلبات الحضور

والمشاركة المعتمدة.

course_key_competencies

- إدارة دورة حياة العقد.
- تحليل البنود التعاقدية.
- التفاوض التجاري المنظم.
- إدارة المخاطر التعاقدية.
- توثيق الالتزامات والمراسلات.
- متابعة الأداء التعاقدية.

مكتب القاهرة الرئيسي

القاهرة، جمهورية مصر العربية
7 شارع وهران، الطيران، مدينة نصر
201152466358+
info@ainfct.com
ainfct.com
رقم التسجيل الضريبي: 472920235

مكتب مدريد الفرعي

مدريد، إسبانيا
شارع الصحة 3، وسط المدينة، 28013 مدريد
training@ainfct.com
ainfct.com