



London Elite Centre



صياغة العقود التجارية واحكامها من الناحية القانونية :

<https://londonelitecentre.com>



: صياغة العقود التجارية واحكامها من الناحية القانونية

وصف المقرر

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

□ تحقيق شروط الصياغة القانونية في كتابة العقود.

□ استيعاب المشكلات المحتملة أثناء تنفيذ العقود والتنبؤ بها لتلافيها.

□ تنفيذ شروط وإجراءات التكبير في العقود المحلية والدولية.

□ تطبيق النسس والمهارات الخاصة بأليات إعداد المستندات التعاقدية والشروط والمواصفات وطريقة تحديد الاحتياجات وقاوة الشروط النسائية المطلوب إدراجها في وثائق المناقصات والعقود في مرحلة ما قبل التعاقد.

□ التعامل مع أهم المشكلات التعاقدية في حالة إغفال الشروط أو إعدادها بطريقة غير احترافية. (Signals Red)

□ إدارة مستجدات العمل التعاقدى في ظل أليات السوق الحر ومنهجيات العمل من خلال خصخصة الأنشطة (Privatization) و تحقيق أقصى إستفادة ممكنة من مقدمي الخدمات (Suppliers Services) بالسوق الهلج والخارجي وكيفية تحقيق المردود المنشود من حيث جودة الخدمة (quality Service) وتنافسية السعر (Competitiveness) و خفض التكلفة (reduction Cost) في ظل هذه المستجدات وكيفية الاستفادة من ذلك في مرحلة إعداد وثائق العقود.

□ إجادة مهارات الترجمة وفن صياغتها بشكل سليم والهام المترجم بسهات اللغة القانونية في اللغة الإنكليزية وقواعدها في الصياغة مع أوئلة توضيحية عليها كذلك إكساب المترجم بالعديد من المصطلحات القانونية الأساسية في ترجمة العقود القانونية والتدريب على ترجمة نماذج مختلفة للعقود التجارية والإدارية والمناقصات .

الفئات المستهدفة:

□ مدراء المشتريات والعقود.

□ رؤساء أقسام المشتريات والقطاعات .

□ مدراء وأعضاء الإدارات القانونية.

□ كافة الإداريين الذين تقع كل أو بعض مسؤوليتهم ضمن مراحل الشراء والعقود .

□ الكوادر أروناستها الذين من مسؤولياتهم المشاركة في العملية الشرائية.

□ مدراء المستودعات والمخازن.

الوحدة الأولى

• تعريف العقد وعناصره.



- أنواع العقود.
- إبرام العقود ومتطلبات الصياغة الواجبة فيها.
- مراحل وإجراءات التعاقد ومتطلباتها.
- التفاوض في إبرام العقود.
- مهارات استيعاب المشكلات المحتملة في المراحل التنفيذية للتعاقد والتنبؤ بها لتلافيها.
- اعتبارات ما قبل وأثناء وبعد تنفيذ العقد والمسائل الجوهرية التي يجب مراعاتها.

الوحدة الثانية

- مرحلة التعاقد والارتباط ومهارات صياغة العقد وفقاً لهدفه " نهاج لنشهر العقود".
- مرحلة التنفيذ ومشكلاتها.
- حقوق والتزامات طرفي العقد.
- التحكيم وشروطه وإجراءاته.
- اللجوء إلى القضاء.
- المبادئ والأحكام القانونية التي تحكم العقود الدولية.
- مراحل الإعداد للشروط والمواصفات ووثائق المناقصات.

الوحدة الثالثة

- أهمية الإعداد وسهات (العهد الناجح) تعاقدياً وتنفيذياً .
- قائمة الشروط والمستندات المطلوبة (List Check).
- كيفية الاستفادة القصوى من عنصر التنافسية (Competitiveness) على الصعيدين المحلي والدولي في عملية الإعداد.
- التحديات الحالية والمستقبلية التي تواجه القطاعات الخدمية ومنهجيات التعامل معها من خلال الشروط والمواصفات
- آليات وطرق تحديد الاحتياجات.
- كيفية الاستفادة من قائمة الموردين وعملاء الدائرة في مرحلة الإعداد.

الوحدة الرابعة

- قائمة ما يجب أن تفعل / لا تفعل في مرحلة الإعداد (List Not Do & Do)
- تقسيم المشاركين إلى مجموعات عمل لإعداد الشروط والمواصفات .
- التقديم للحالة العملية الخاصة بشروط ومواصفات قبل طرح المناقصة والتعاقد.
- متابعة مراحل الإعداد حسب الخطوات القياسية مع فرق العمل .
- إعداد قائمة الأخطاء الشائعة في الإعداد (Mistakes Common Most).
- أفضل الممارسات التعاقدية في إعداد الوثائق والشروط (Practices Best).
- تقديم تقرير قياسي للمرحلة .

الوحدة الخامسة

- الصياغة الإدارية
- فهم طبيعة القارئ واحتياجاته .
- إعداد هيكل الرسالة .
- صياغة تكوين صلب الموضوع .
- صياغة الخاتمة .
- مخرير تطبيقي .



London Elite Centre
