

€ TRAINING

صياغة العقود التجارية واحكامها من الناحية القانونية



6 - 10 أكتوبر 2024

شرم الشيخ (مصر)

Sheraton Sharm Hotel, Resort,

صياغة العقود التجارية واحكامها من الناحية القانونية

رمز الدورة: P163 تاريخ الإنعقاد: 6 - 10 أكتوبر 2024 دولة الإنعقاد: شرم الشيخ (مصر) - Hotel Sharm Sheraton , Resort , التكلفة: 3520 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

من المعروف أن صياغة العقود لا تقف عند النواحي الشكلية من ضبط المصطلحات و تدقيق العبارات و ملاحظة الجوانب اللغوية و تصنيف أحكامها و ترتيبها ، بما يكفل للعقد الدقة وحسن الصياغة وكمال التنسيق بل الصياغة تعني مراجعة بنود مشروع العقد ، وتشمل الإجراءات التي تسبقه و جميع ما يعتبر جزءاً منه ، للوقوف على مدى مطابقتها لأحكام القانون ومن ثم تطهير العقد من المخالفات التي يمكن أن تشوب إبرامه أو بنوده ، تحسباً للوقوع في خطأ قانوني قد يؤثر على تنفيذ العقد أو على مدى صحته من الوجهة القانونية ونظراً لأهمية هذا الموضوع سنتطرق في مركز يورو ترينينغ ومن خلال هذا البرنامج إلى كل ما يخص آليات إبرام العقود.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- تحقيق شروط الصياغة القانونية في كتابة العقود.
- استيعاب المشكلات المحتملة أثناء تنفيذ العقود والتنبؤ بها لتلافيها.
- تنفيذ شروط وإجراءات التحكيم في العقود المحلية والدولية.
- تطبيق الأسس والمهارات الخاصة بآليات إعداد المستندات التعاقدية والشروط والمواصفات وطريقة تحديد الاحتياجات وقائمة الشروط الأساسية 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

الفئات المستهدفة:

- مدراء المشتريات والعقود.
- رؤساء أقسام المشتريات والعطاءات .
- مدراء وأعضاء الإدارات القانونية.
- كافة الإداريين الذين تقع كل أو بعض مسؤوليتهم ضمن مراحل الشراء والعقود .
- الكوادر وأورثاستها الذين من مسؤولياتهم المشاركة في العملية الشرائية.
- مدراء المستودعات والمخازن.

محاور البرنامج التدريبي:

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 لأهدافه " نماذج لأشهر 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 وسمات المعد الناجح تعاقدياً وتنفيذياً .
- قائمة الشروط والمستندات المطلوبة Check List.
- 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 Do & Do Not List
- تقسيم المشاركين الى 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 Most Common Mistakes.
- أفضل الممارسات التعاقدية في إعداد الوثائق والشروط Best Practices.
- تقديم تقرير قياسي للمرحلة .

الوحدة الخامسة:

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