JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات

التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات دورة تدريبية متقدمة مدتها أسبوعين موجهة إلى المستشارين القانونيين الداخليين وكبار مسؤولي العقود والمفاوضين التجاريين، يبني فيها كل مشارك دليل التفاوض وضبط الشروط لاتفاقية واحدة عالية القيمة. فالأطراف المقابلة تصل اليوم ببيانات أدق ومواقف أشد تجاه المخاطر وسلاسل موافقات أطول، لذا يجب أن تصمد الشروط المكتسبة على الطاولة أمام الصياغة وسنوات التنفيذ. تقدم جوبيتر برايم للتدريب دورة التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات.

لماذا يهم التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات الآن

تلتقي ثلاثة ضغوط عند طاولة التفاوض. فمجالس الإدارة والإدارات المالية تنتظر أن تعكس سقوف المسؤولية والتعويضات وشروط الدفع شهية واضحة للمخاطر، لا إصرار الطرف الآخر. ويأتي الموردون والعملاء بمفاوضين متخصصين وبنماذجهم التعاقدية الخاصة، فتكتسب المسودة الأولى وزنا حقيقيا. كما يعاد التفاوض على العقود الطويلة أكثر من قبل مع تقلب التكاليف والتقنيات وسلاسل الإمداد. والجهات التي تربط التحضير بالصياغة وبالضبط بعد التوقيع تحتفظ بما فاوضت عليه، أما التي تعد التوقيع خط النهاية فتفقده عبر التعديلات والنزاعات. وتستند الدورة إلى نموذج دورة حياة العقد الصادر عن World Commerce & Contracting WorldCC.

المستفيدون من التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات

- المستشارون القانونيون الذين يقودون صياغة بنود المسؤولية والتعويض والإنهاء والتفاوض عليها
- القيادات التجارية المسؤولة عن شروط السعر والدفع والأداء في الاتفاقيات الكبرى
- مالكو العقود الذين يتولون التعديلات والتجديدات وإعادة التفاوض بعد الترسية
- المختصون الذين يعدون تفويضات التفاوض وأوراق الموافقة للاعتماد من الإدارة العليا
- كبار المشترين والبائعين الذين يتفاوضون على الاتفاقيات الإطارية واتفاقيات التوريد الطويلة

تستفيد الإدارة القانونية ونظراؤها التجاريون أكثر حين يحضرون معا ويتفقون على صيغة واحدة للتفويض وسجل واحد للتنازلات ومسار تصعيد واحد للشروط المتنازع عليها.

قدرات التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات

يتعلم المشاركون تحويل شهية المخاطر إلى مواقف قابلة للتفاوض، والدفاع عنها أمام الطرف المقابل، ثم إلزامه بها في النص الموقع وفي تعديلاته اللاحقة.

- بناء تفويض تفاوضي يحدد نقاط الانسحاب والقضايا القابلة للمقايضة — جهات الاعتماد التنفيذية
- حساب قيمة BATNA وحزم التنازلات قبل كل جولة — الرعاة التجاريون
- صياغة المواقف المتفق عليها في بنود دقيقة لا تترك ثغرة لجدل لاحق — المستشار الصائغ
- الموازنة بين خيارات المسؤولية والتعويض والإنهاء وفق شهية المخاطر — مجالس الإدارة وشركات التأمين
- تصميم ضوابط التعديل وإعادة التفاوض للاتفاقيات الموقعة — مالكو العقود
- تطبيق مسار تصعيد متدرج للخلافات التعاقدية قبل النزاع الرسمي — الإدارة العليا

مصطلحات التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات الأساسية

- BATNA — البديل الأنسب للاتفاق المتفاوض عليه، أي النتيجة التي يعود إليها الطرف إذا فشلت المفاوضات.
- منطقة الاتفاق الممكن — المدى الواقع بين نقطتي الانسحاب لدى الطرفين حيث يمكن إبرام الصفقة.
- التفويض التفاوضي — الحدود والأهداف والقضايا القابلة للمقايضة التي يحق للمفاوض قبولها دون اعتماد إضافي.
- سجل التنازلات — قيد متتابع لكل نقطة منحت أو كسبت مع قيمتها والجولة التي تحركت فيها.
- تحديد المسؤولية — بند يضع سقفا للتعويضات التي يمكن لطرف استردادها من الآخر أو يستبعد بعضها.
- التعديل الاتفاقي — تغيير موقع على شروط العقد يجري وفق إجراء التعديل الذي يحدده العقد نفسه.

التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات يوما بيوم

اليوم 1: التفاوض في دورة حياة العقد

- نموذج دورة حياة العقد من WorldCC — موقع التفاوض بين العطاء والترسية
- محركات قيمة الصفقة — الفصل بين السعر والمخاطر والشروط
- خريطة قوة الطرف المقابل — تقدير النفوذ في كل قضية
- دراسات حالة من الطاقة والتقنية — دروس من شروط ضائعة
- فحص نضج التفاوض — تحديد أولويات الدورة

اليوم 2: التحضير وتفويض التفاوض

- تحليل المصالح والمواقف — اكتشاف ما يحتاجه كل طرف فعلا
- تقييم BATNA — اختبار قوة كل بديل متاح
- نقاط الانسحاب والأهداف — الاتفاق على الحدود مع جهات الاعتماد
- مصفوفة القضايا القابلة للمقايضة — ترتيب النقاط حسب الكلفة والقيمة
- صياغة ورقة التفويض — الحصول على الاعتماد التنفيذي قبل المحادثات

اليوم 3: الاستراتيجية والتكتيكات والتنازلات

- استراتيجية العرض الافتتاحي — تثبيت المدى دون فقدان المصداقية
- تخطيط التنازلات — مقايضة البنود قليلة الكلفة بأخرى عالية القيمة
- العروض المجمعة — تحريك عدة قضايا في مقترح واحد
- تكتيكات الضغط الشائعة — التعرف عليها وتحييدها
- انضباط سجل التنازلات — تتبع كل نقطة ممنوحة أو مكتسبة

اليوم 4: التفاوض على بنود توزيع المخاطر

- سقوف تحديد المسؤولية — ربط المبالغ بحجم التعرض التعاقدي
- نطاق التعويض والاستثناءات منه — تحديد من يتحمل خسائر الغير
- متطلبات التأمين — مواءمة التغطية مع التعويضات المتفق عليها
- استبعاد الخسائر التبعية — تعريف ما يقع خارج الاسترداد
- القوة القاهرة وتغير القانون — توزيع الأحداث الخارجة عن السيطرة

اليوم 5: التفاوض على الشروط التجارية وشروط الأداء

- آليات تعديل الأسعار — الاختيار بين الربط بالمؤشرات والسعر الثابت
- شروط الدفع والضمانات — الموازنة بين التدفق النقدي والحماية
- مستويات الخدمة والجزاءات — اعتماد الخصومات بدل النزاعات
- حقوق الملكية الفكرية والبيانات — الاتفاق على الملكية والتراخيص
- حقوق الإنهاء — التفاوض على المسببات والإشعار وكلفة الخروج

اليوم 6: صياغة الموقف المتفاوض عليه

- مذكرة الشروط الرئيسية — توثيق النقاط المتفق عليها قبل الصياغة الكاملة
- دقة صياغة البنود — تحويل المواقف إلى عبارات لا لبس فيها
- تعارض النماذج التعاقدية — التحكم في الشروط التي تسود
- إدارة التعديلات المتتبعة — رصد تغييرات الطرف المقابل عبر المسودات
- بنود الاتفاق الكامل وأولوية المستندات — حماية النص النهائي

اليوم 7: التفاوض متعدد الثقافات ومتعدد الأطراف

- أنماط التفاوض الثقافية — ضبط الإيقاع والتسلسل الهرمي والرسمية
- محادثات التحالفات والمشاريع المشتركة — توحيد الشركاء قبل مواجهة العملاء
- التفاوض عبر المترجمين — حماية المعنى في لغتين
- جلسات التفاوض الافتراضية — إدارة الجولات عن بعد وتوثيقها
- تقنيات كسر الجمود — إعادة صياغة القضايا لاستئناف المحادثات

اليوم 8: إدارة الشروط المتفاوض عليها بعد التوقيع

- إحاطة تسليم العقد — نقل نية التفاوض إلى فرق التنفيذ
- سجل التعهدات — تتبع الأداء الذي وعد به كل طرف
- إجراء ضبط التعديلات — اعتماد التغييرات ضمن حدود التفويض
- مخاطر التنازل الضمني والإغلاق — منع فقدان الحقوق دون قصد
- خيارات التجديد والتمديد — تحديد توقيت ممارستها

اليوم 9: إعادة التفاوض وتصعيد الخلافات

- مسببات إعادة التفاوض — الاستجابة لتحولات الكلفة والسوق
- طلبات الإعفاء التجاري — تقييم ادعاءات المشقة من الطرف المقابل
- بنود التصعيد المتدرج — نقل الخلافات عبر المستويات العليا
- الوساطة وقرار الخبير — اختيار مسارات التسوية خارج المحاكم
- صياغة اتفاقية التسوية — إغلاق النزاعات دون تعرض جديد

اليوم 10: تطبيق دليل التفاوض وضبط الشروط

- محاكاة تفاوض كاملة على اتفاقية توريد — تطبيق التفويض والتكتيكات
- تمرين مقايضة بنود المخاطر — اختبار المواقف مقابل شهية المخاطر
- سيناريو تعديل بعد التوقيع — تطبيق مسارات الضبط والتصعيد
- مراجعة الأقران لمسودات البنود — تقوية الصياغة قبل الاعتماد
- دليل التفاوض وضبط الشروط — عرض الدليل للنقاش والتحدي

تطبيق التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات بعد الدورة

- إعداد تفويض تفاوضي يتضمن BATNA ونقاط الانسحاب ومصفوفة القضايا القابلة للمقايضة لأقرب اتفاقية عالية القيمة قيد الإعداد.
- تدقيق اتفاقية موقعة واحدة بحثا عن تعديلات جرت خارج إجراء ضبط التعديلات، ومعالجة الثغرات مع مالكها.

أسئلة حول التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات

ما التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات، ولماذا يهم الآن؟

التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات هو تخصص التحضير للاتفاقيات المهمة والتفاوض عليها وصياغتها ثم ضبط شروطها. ويهم الآن لأن الأطراف المقابلة تتفاوض بحدة أكبر، ولأن العقود يعاد التفاوض عليها كثيرا، فتضيع القيمة بسهولة بعد التوقيع.

من أكثر المستفيدين من دورة التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات؟

المستشارون القانونيون الداخليون وكبار مسؤولي العقود والمفاوضون التجاريون هم الأكثر استفادة، لأنهم يضعون التفويضات ويتفاوضون على بنود المخاطر ويعتمدون التعديلات. ويستفيد أيضا كبار المشترين والبائعين في الاتفاقيات الطويلة حين يلزم توحيد المواقف القانونية والتجارية.

كيف تختلف دورة التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات عن دورة مهارات التفاوض العامة؟

تربط هذه الدورة كل خطوة تفاوضية بصياغة العقد وبالضبط بعد التوقيع. فدورة التفاوض العامة تركز على السلوك والتكتيكات، بينما تتابع هذه الدورة كل موقف حتى البنود والتعديلات وإعادة التفاوض والتصعيد، بعمق يناسب الأدوار القانونية والتجارية العليا.

ماذا تعود به من دورة التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات؟

تعود بدليل التفاوض وضبط الشروط لإحدى اتفاقياتك عالية القيمة، يغطي التفويض والتنازلات وبنود المخاطر وفحوص الصياغة وضبط التعديلات والتصعيد. ويستطيع زملاؤك القانونيون والتجاريون تطبيقه على الصفقة التالية.

التفاوض القانوني وضبط شروط الصفقات: الطريق إلى الأمام

يوجه دليل التفاوض وضبط الشروط أولا التفويض الخاص بالاتفاقية عالية القيمة التالية المعروضة على جهات الاعتماد التنفيذية. ويستخدمه المستشارون والقيادات التجارية ومالكو العقود في كل مرحلة من التحضير حتى التجديد. وبعد أول تفاوض كامل، تستحق قيم التنازلات ومستويات التصعيد المراجعة، لأن الجولات الفعلية تكشف المقايضات الأعلى كلفة من المتوقع ومواضع تعثر الخلافات.