JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات

انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات دورة تدريبية مدتها أسبوع موجهة إلى مديري الأعمال وموظفي المبيعات والمشتريات والتنفيذيين التجاريين، يبني فيها كل مشارك حزمة مراجعة شروط البيع والشراء لمستندات التداول في جهته. فعروض الأسعار وأوامر الشراء والرسائل الإلكترونية تنشئ اليوم صفقات ملزمة أسرع مما تستطيع الفرق القانونية فحصه، فيقرر الموظفون التجاريون يوميا هل قام عقد وبأي شروط. تقدم جوبيتر برايم للتدريب دورة انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات.

لماذا يهم انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات الآن

تشعر فئتان بالضغط أكثر من غيرهما. ففرق المبيعات تقبل الطلبات عبر البوابات الإلكترونية والبريد والتوقيع الإلكتروني، وغالبا وفق الشروط المطبوعة للمشتري لا شروطها. وتواجه فرق المشتريات موردين يرفضون حدود المسؤولية ويدفعون نحو تعديل الأسعار أثناء العقد. وحين يتعثر التوريد، تتوقف النتيجة على ما اتفق عليه في البداية: أي الشروط تسري، وما الذي وعد به، وما الذي يستطيع المتضرر استرداده. والجهات التي تضبط الانعقاد وتعرف جزاءاتها تسوي الخلافات بسرعة وتحتفظ بعملائها، أما غيرها فتتنازع حول وجود العقد أصلا. وتضع الدورة هذه المسائل ضمن نموذج دورة حياة العقد الصادر عن World Commerce & Contracting WorldCC.

المستفيدون من انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات

- موظفو المبيعات الذين يصدرون عروض الأسعار ويقبلون الطلبات ويؤكدون شروط التسليم
- المشترون الذين يصدرون أوامر الشراء ويتفاوضون على شروط الموردين وأحكامهم
- مديرو الأعمال الذين يعتمدون الصفقات ويعالجون شكاوى العملاء أو الموردين
- التنفيذيون التجاريون الذين يملكون الشروط النموذجية وسياسة التسعير
- موظفو الائتمان والمالية الذين يتصرفون عند الإخلال بشروط الدفع

تستفيد الإدارة التجارية أكثر حين يحضر موظفو المبيعات والمشتريات معا ويتفقون على نهج واحد للشروط النموذجية والقبول والجزاءات.

قدرات انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات

يتعلم المشاركون رؤية اللحظات القانونية داخل التداول اليومي، من عرض السعر الأول حتى الجزاء الأخير، والتصرف حيالها دون تأخير.

- تقييم ما إذا كان تبادل العروض والطلبات والرسائل قد أنشأ عقدا ملزما — مديرو المبيعات والشراء
- تطبيق قواعد تعارض النماذج التعاقدية لتحديد الشروط النموذجية السارية — التنفيذيون التجاريون
- الموازنة بين البيانات السابقة للتعاقد والشروط التعاقدية حين يثبت عدم صحتها — المفاوضون
- حساب التعويضات والجزاءات الأخرى المتاحة بعد الإخلال — موظفو المالية والمطالبات
- تحديد بنود تحديد المسؤولية والاستبعاد المرجح نفاذها — مالكو الشروط النموذجية

مصطلحات انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات الأساسية

- الإيجاب — عرض محدد يبين الاستعداد للارتباط متى قبله الطرف الآخر.
- القبول — موافقة غير مشروطة على كل شروط الإيجاب تبلغ بالطريقة التي يحددها.
- الإيجاب المقابل — رد يغير شروط الإيجاب فيرفضه ويطرح عرضا جديدا.
- البيان السابق للتعاقد — تصريح بواقعة قبل التعاقد يدفع الطرف الآخر إلى إبرام العقد.
- الإخلال الجوهري — إخلال بالغ الخطورة يجيز للطرف المتضرر إنهاء العقد والمطالبة بالتعويض.
- بند الاستبعاد — شرط يلغي مسؤولية أحد الطرفين عن خسائر محددة أو يحدها.

انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات يوما بيوم

اليوم 1: كيف تنشأ العقود التجارية

- الأركان الأساسية للعقد — اختبار التراضي والمقابل ونية الارتباط
- الإيجاب مقابل الدعوة إلى التعاقد — تصنيف العروض والكتالوجات والمناقصات
- القبول بالسلوك وبالوسائل الإلكترونية — التعرف على الصفقات الضمنية
- دراسات حالة من التصنيع والتوزيع — دروس من طلبات متنازع عليها
- خطابات النوايا — تحديد متى تلزم المستندات التمهيدية

اليوم 2: الشروط النموذجية وتعارض النماذج التعاقدية

- إدماج الشروط النموذجية — إثبات الإبلاغ الصحيح بالشروط
- سيناريوهات تعارض النماذج التعاقدية — تحديد المستند الأخير الذي يسود
- إجراءات إقرار الطلب — حماية شروط البائع
- شروط أمر الشراء — تثبيت شروط المشتري
- اتفاقيات البوابات والنقر الإلكتروني — التحقق مما قبل عبر الإنترنت

اليوم 3: الشروط والبيانات السابقة للتعاقد والتفسير

- الشروط الصريحة والضمنية — تحديد الواجبات التي لم تكتب
- الشروط الأساسية والثانوية والوسيطة — ترتيب أهمية كل وعد
- دعاوى التضليل — الفصل بين عبارات الترويج وبيانات الوقائع
- بنود الاتفاق الكامل وعدم الاعتماد — تقييد مطالبات ما قبل التعاقد
- تفسير الصياغات الغامضة — توقع طريقة قراءة الشروط

اليوم 4: الإخلال والجزاءات وحدود المسؤولية

- أنواع الإخلال — التمييز بين الإخفاقات البسيطة والإخلال الجوهري
- تقدير التعويضات — قياس خسارة التوقع وبعد الضرر
- واجب تخفيف الضرر — تقليل الخسارة بعد الإخلال
- التنفيذ العيني ودعاوى الثمن — اختيار الجزاءات غير النقدية
- بنود تحديد المسؤولية والاستبعاد — اختبار النفاذ والمعقولية

اليوم 5: تطبيق حزمة مراجعة شروط البيع والشراء

- تمرين انعقاد على سلسلة طلبات بالبريد الإلكتروني — تطبيق اختبارات الإيجاب والقبول
- محاكاة تعارض النماذج التعاقدية — تطبيق قواعد الشروط النموذجية
- سيناريو إخلال بالتأخر في التسليم — تطبيق الجزاءات وتخفيف الضرر
- مراجعة الأقران لبنود المسؤولية — تقوية الصياغة قبل الاستخدام
- حزمة مراجعة شروط البيع والشراء — عرض الحزمة للنقاش والتحدي

تطبيق انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات بعد الدورة

- تتبع آخر ثلاثة طلبات مهمة من عرض السعر حتى القبول، وتسجيل الشروط النموذجية التي سرت فعلا على كل منها.
- اختبار بنود تحديد المسؤولية والاستبعاد في شروطك النموذجية وفق فحوص النفاذ المدروسة، وحصر التعديلات اللازمة.

أسئلة حول انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات

ما انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات، ولماذا يهم الآن؟

انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات يغطي كيف تبرم العقود التجارية، وما معنى شروطها، وما الذي يترتب حين يخفق أحد الطرفين في التنفيذ. ويهم الآن لأن الطلبات يتفق عليها بسرعة عبر البريد والبوابات، وغالبا بشروط غير واضحة.

من أكثر المستفيدين من دورة انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات؟

مديرو الأعمال وموظفو المبيعات والمشتريات والتنفيذيون التجاريون هم الأكثر استفادة، لأنهم يقدمون العروض ويتلقونها كل يوم. ويستفيد أيضا موظفو الائتمان والمالية حين يقررون كيفية الرد على تأخر الدفع أو عدم التسليم.

كيف تختلف دورة انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات عن دورة قانون عقود الإنشاءات؟

تطبق هذه الدورة المبادئ التجارية العامة على تعاملات البيع والشراء اليومية لا على المشاريع الكبرى. فدورة قانون عقود الإنشاءات تركز على التأخير والعيوب والنماذج القياسية للأشغال، بينما تتناول هذه الدورة العروض والطلبات والشروط النموذجية والبيانات والجزاءات في التداول.

ماذا تعود به من دورة انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات؟

تعود بحزمة مراجعة شروط البيع والشراء لمستندات التداول لديك، تغطي نقاط فحص الانعقاد وضبط الشروط النموذجية والبيانات الرئيسية والجزاءات وبنود المسؤولية.

انعقاد العقود التجارية والإخلال والجزاءات: الطريق إلى الأمام

توجه حزمة مراجعة شروط البيع والشراء أولا قرار ما إذا كانت صياغة إقرار الطلب وأمر الشراء في الجهة تحتاج إلى تعديل. ويستخدمها موظفو المبيعات والشراء والمالية كلما نشأ طلب مهم أو شكوى. وبعد أول نزاع فعلي، تستحق بنود المسؤولية وخطوات القبول المراجعة، لأن الحالات الواقعية تكشف مواضع عدم إدماج الشروط أو ضعف الحماية عما كان متوقعا.