JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود

8 – 19 نوفمبر 2027

باريس

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود

المرجع: 12_313 **التاريخ:** 8 – 19 نوفمبر 2027 **المكان:** باريس **الرسوم:** GBP 10500

الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود دورة تدريبية متقدمة مدتها أسبوعين لمديري العقود والمستشارين القانونيين ومتخصصي المشتريات والشؤون التجارية، يخرج منها المشاركون بخطة إدارة العقود بالذكاء الاصطناعي لمحفظة عقودهم. فأعداد العقود ودورات تجديدها ومخاطر الأطراف الخارجية تنمو أسرع من طاقة الفرق القانونية والتجارية، لذلك تلجأ المؤسسات إلى النماذج اللغوية لصياغة الاتفاقيات ومراجعتها وتتبعها. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود للمسؤولين عن تلك الاتفاقيات.

لماذا يهم الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود الآن

تشكل ثلاث قوى واقع الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود اليوم: نماذج لغوية توليدية تصوغ البنود وتقترح التعديلات في ثوان، ومنصات إدارة دورة حياة العقود التي تحفظ المحافظ كاملة سجلات قابلة للبحث، وأصحاب أعمال ينتظرون من الفرق التجارية كشف المخاطر وتسرب القيمة قبل التجديد. المؤسسة التي تحسن التعامل معها تختصر زمن الدورة وتحافظ على اتساق المواقف التفاوضية وتسترد الحقوق الضائعة، أما من يسيء التعامل معها فيكشف شروطا سرية ويعتمد على مخرجات آلية غير مدققة. وتمتد الأمثلة من عقود الإنشاءات والهندسة إلى اتفاقيات خدمات التقنية. وتستند الدورة إلى ISO/IEC 42001، المعيار الدولي لنظام إدارة الذكاء الاصطناعي، وإلى إطار NIST لإدارة مخاطر الذكاء الاصطناعي AI RMF.

المستفيدون من الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود

- مالكو العقود الذين يديرون المحافظ من الترسية إلى التجديد والتغيير والإغلاق
- المستشارون القانونيون الداخليون المسؤولون عن معايير البنود والمواقف البديلة والاعتماد القانوني
- قادة المشتريات والتوريد الذين يفاوضون شروط الموردين ويتابعون أداءهم
- مديرو التعاقد التجاري الذين يتفقون على شروط العملاء وجداول الأسعار وتعويضات مستوى الخدمة
- متخصصو المطالبات والنزاعات الذين يجمعون أدلة الاستحقاق ويديرون أوامر التغيير

تتحقق الفائدة الكبرى حين يحضر أعضاء من الشؤون القانونية والمشتريات والشؤون التجارية في وظيفة تعاقد واحدة معا، ويتفقون على مكتبة بنود ومعيار مراجعة موحدين.

قدرات الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود

يتعلم المشاركون توظيف النماذج اللغوية في كل مرحلة من مراحل الاتفاقية مع إبقاء الحكم البشري على الشروط التي تحمل مخاطر حقيقية.

- تقييم منصات إدارة دورة حياة العقود وخصائص الذكاء الاصطناعي فيها مقابل احتياجات المحفظة — قرارات التوريد واختيار التقنية
- تصميم مكتبات البنود وأوامر الصياغة مع المواقف البديلة المعتمدة — مالكو المعايير القانونية
- تطبيق المراجعة واقتراح التعديلات واستخراج التعهدات بالذكاء الاصطناعي على مسودات الأطراف الأخرى — المفاوضون والمستشارون
- اختبار مؤشرات التنبؤ بالمطالبات والنزاعات مقابل سجلات التغيير والمراسلات — المديرون التجاريون
- تحديد ضوابط السرية وحماية البيانات لبيانات العقود التي يستخدمها الذكاء الاصطناعي — مسؤولو أمن المعلومات والخصوصية
- بناء خطة لإدارة العقود بالذكاء الاصطناعي تضم حالات الاستخدام والضوابط والمقاييس — رئيس وظيفة التعاقد

مصطلحات الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود الأساسية

- إدارة دورة حياة العقود CLM — برمجيات وإجراءات تغطي الاتفاقية من الطلب والصياغة مرورا بالاعتماد والتوقيع والتنفيذ حتى التجديد.
- مكتبة البنود — مجموعة معتمدة من البنود القياسية والمواقف البديلة يعيد الصائغون وأدوات الذكاء الاصطناعي استخدامها لضمان اتساق الشروط.
- اقتراح التعديلات — تعليم الحذف والإضافة المقترحين في مسودة الطرف الآخر ليقبل كل تغيير أو يرفض أو يفاوض عليه.
- استخراج التعهدات — تحديد الواجبات والمواعيد ومستويات الخدمة ومحفزات الدفع في الاتفاقية وتحويلها إلى سجلات قابلة للتتبع.
- تسرب القيمة — إيرادات أو وفورات تضيع حين لا تطبق الخصومات والتعويضات وسقوف الأسعار والحقوق المتفاوض عليها أثناء التنفيذ.
- دليل التفاوض — قواعد موثقة تحدد المواقف المفضلة والمقبولة وغير المقبولة لكل نوع من البنود.

الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود يوما بيوم

اليوم 1: القوى التي تعيد تشكيل العمل التعاقدي

- رسم خريطة محفظة العقود — الحجم والقيمة والمخاطر حسب نوع الاتفاقية
- النماذج اللغوية في العمل القانوني — الدقة والهلوسة وعبء المراجعة
- أنماط تسرب القيمة — الخصومات وتعويضات الخدمة والتجديدات الفائتة
- توقعات أصحاب المصلحة من وظائف التعاقد — السرعة مقابل الرغبة في المخاطرة
- جاهزية مستودع العقود — الورق الممسوح والبيانات الوصفية وفوضى النسخ

اليوم 2: منصات إدارة دورة حياة العقود

- بنية منصات CLM ونقاط تكاملها — الربط مع تخطيط الموارد والتوقيع الإلكتروني والتوريد
- مقارنة خصائص الذكاء الاصطناعي المدمجة — معايير اختيار موردي المنصات
- ترحيل العقود القديمة والتعرف الضوئي على النصوص — قرارات جودة البيانات الوصفية
- مسارات استقبال الطلبات — الخدمة الذاتية مقابل البوابة القانونية
- مصفوفات الاعتماد والصلاحيات المفوضة — قواعد توجيه التوقيع

اليوم 3: الصياغة بالذكاء الاصطناعي ومكتبات البنود

- تصميم تصنيف البنود — المواقف القياسية والبديلة والمحظورة
- قوالب الأوامر للمسودات الأولى — متغيرات نوع الاتفاقية والاختصاص القضائي
- الاسترجاع من السوابق المعتمدة — حصر المسودات في صياغات مدققة
- إعادة الصياغة بلغة واضحة — سهولة القراءة لأصحاب الأعمال والأطراف الأخرى
- ضبط نسخ القوالب — اعتماد التغييرات على البنود

اليوم 4: المراجعة واقتراح التعديلات بالذكاء الاصطناعي

- فرز مسودات الأطراف الأخرى — تقييم مخاطر المسودات الواردة
- اقتراح التعديلات وفق دليل التفاوض — تنبيهات الانحراف والتعديلات المقترحة آليا
- حدود المراجعة البشرية — البنود التي تتطلب اعتماد المستشار القانوني
- مقارنة مخرجات المراجعة الآلية بتعليقات الخبراء — اختبار الدقة
- مقاييس زمن المراجعة — زمن الدورة ومعدلات التصعيد

اليوم 5: استخراج التعهدات والمخاطر

- استخراج الكيانات والبنود — الأطراف والتواريخ والمبالغ والمحفزات
- سجلات التعهدات التعاقدية — المالكون والمواعيد وأدلة التنفيذ
- ملفات مخاطر المسؤولية والتعويض والإنهاء — خرائط حرارية للمحفظة
- بنود تغيير السيطرة والتنازل — العناية الواجبة في الصفقات
- درجات الثقة في الاستخراج — قواعد أخذ العينات والتحقق اليدوي

اليوم 6: تحليلات التفاوض

- تحليل التنازلات السابقة — المواقف التي يقبلها الطرف الآخر عادة
- محاكاة التفاوض بالنماذج اللغوية — التدرب على ردود الطرف الآخر
- مقارنات الأسعار وشروط الدفع المرجعية — قرارات الموقف الافتتاحي
- ملفات سلوك الأطراف الأخرى — نقاط التصعيد والانسحاب
- مسارات تدقيق التفاوض — سجلات مبررات الانحرافات المعتمدة

اليوم 7: التنبؤ بالمطالبات والنزاعات

- تحليلات أوامر التغيير — الإنذار المبكر بمطالبات الاستحقاق
- تنقيب المراسلات عن الإشعارات — مخاطر سقوط الحق بالتقادم ومهل الإخطار
- نماذج احتمال النزاع — خيارات التسوية مقابل التصعيد
- تجميع أدلة التأخير والإرباك — دعم سردية المطالبة
- قواعد الدروس المستفادة من النزاعات المغلقة — تحسين صياغة البنود

اليوم 8: متابعة أداء العقود

- تتبع مستويات الخدمة ومؤشرات الأداء — حساب تعويضات الخدمة
- مطابقة الفواتير بالعقود — استرداد فروق سقوف الأسعار والخصومات
- تنبيهات التجديد والانتهاء — قرارات إعادة التفاوض أو التجديد أو الخروج
- بطاقات أداء الموردين والعملاء — جداول أعمال مراجعة العلاقة
- لوحات متابعة أداء العقود — رفع التقارير لأصحاب الأعمال

اليوم 9: حماية البيانات والسرية وضوابط الذكاء الاصطناعي

- بيانات العقود السرية في أدوات الذكاء الاصطناعي — خيارات الاستضافة والاحتفاظ
- البيانات الشخصية في الاتفاقيات — فحص بنود معالجة البيانات
- نظام إدارة الذكاء الاصطناعي ISO/IEC 42001 — ضوابط وظيفة التعاقد
- وظيفتا التحديد والقياس في NIST AI RMF — سجل مخاطر الذكاء الاصطناعي التعاقدي
- شروط موردي الذكاء الاصطناعي — استخدام بيانات التدريب والمسؤولية وحقوق التدقيق

اليوم 10: تطبيق خطة إدارة العقود بالذكاء الاصطناعي

- شبكة ترتيب أولويات حالات الاستخدام — الصياغة والمراجعة والاستخراج والمتابعة
- خيارات منصة CLM ومكتبة البنود — تسلسل التنفيذ
- حدود المراجعة وضوابط الخصوصية — قواعد تشغيل استخدام الذكاء الاصطناعي
- مقاييس زمن الدورة واسترداد القيمة — مبررات المنافع للراعي
- خطة إدارة العقود بالذكاء الاصطناعي — العرض على رئيس وظيفة التعاقد

تطبيق الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود بعد الدورة

- إجراء تجربة لاستخراج التعهدات على عينة من اتفاقيات الموردين السارية ومقارنة المخرجات الآلية بسجل يدوي لتحديد حدود الثقة
- تحويل دليل التفاوض لنوع واحد من الاتفاقيات إلى مكتبة بنود بمواقف مفضلة وبديلة جاهزة لاقتراح التعديلات بالذكاء الاصطناعي

أسئلة حول الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود

ما الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود ولماذا يهم الآن؟

الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود هو توظيف النماذج اللغوية والتحليلات في صياغة الاتفاقيات ومراجعتها واستخراج تعهداتها ومتابعتها. ويهم الآن لأن أعداد العقود تتجاوز الطاقة القانونية، ولأن المخرجات الآلية غير المدققة قد تكشف شروطا سرية أو تغفل تعهدات حرجة.

من الأكثر استفادة من تدريب الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود؟

مديرو العقود والمستشارون القانونيون الداخليون وقادة المشتريات ومديرو التعاقد التجاري هم الأكثر استفادة. فهم يملكون معايير البنود والمفاوضات وسجلات الأداء التي تقرؤها أدوات الذكاء الاصطناعي وتكتبها، ويضعون قواعد المراجعة وضوابطها.

بم يختلف تدريب الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود المتقدم عن دورة عامة في إدارة العقود؟

يركز هذا التدريب على تطبيق الذكاء الاصطناعي عبر دورة حياة العقد لا على أساسيات قانون العقود. ستختبر أوامر الصياغة وأدوات اقتراح التعديلات ودقة الاستخراج ومؤشرات النزاع، بعمق يناسب ممارسين يديرون اتفاقيات معقدة.

ماذا تعود به من تدريب الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود؟

تعود بخطة لإدارة العقود بالذكاء الاصطناعي. ترتب الخطة حالات الصياغة والمراجعة والاستخراج والمتابعة، وتحدد حدود المراجعة البشرية وضوابط الخصوصية، وتضع مقاييس زمن الدورة واسترداد القيمة للراعي.

الذكاء الاصطناعي في إدارة العقود: الطريق إلى الأمام

تحدد خطة إدارة العقود بالذكاء الاصطناعي أولا نوع الاتفاقية الذي ينتقل إلى الصياغة والمراجعة بمساعدة الذكاء الاصطناعي. ويستخدمها رؤساء التعاقد والمستشارون وقادة المشتريات لوضع معايير البنود وحدود المراجعة. وبعد الربع الأول من الاستخدام الفعلي تستحق عينات دقة الاستخراج وأرقام استرداد القيمة مراجعة جديدة، لأن مسودات الأطراف الأخرى الحقيقية تغير غالبا حالات الاستخدام الجديرة بالتوسع.