CONCEPT

دورة عقود الوكالات التجارية والتوزيع: الحصرية والنطاق الجغرافي وإنهاء العقد

2 – 6 مايو 2027

الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية



دورة عقود الوكالات التجارية والتوزيع: الحصرية والنطاق الجغرافي وإنهاء العقد

المرجع: 1477_24241 **التاريخ:** 2 – 6 مايو 2027 **المكان:** الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية **الرسوم:** SAR 19500

مقدمة:

دورة عقود الوكالات التجارية والتوزيع دورة مدتها أسبوع للمستشارين القانونيين ومديري العقود ومديري قنوات البيع، تنتهي بمسودة عقد توزيع جرى التفاوض عليها لمنتج دراسي. تخسر المنشآت أسواقا وهوامش وسيطرة على علامتها حين يعين وكيل بنموذج عقد موزع، أو تمنح الحصرية دون أهداف بيع، أو تنتهي علاقة طويلة بمطالبة تعويض عن الشهرة التجارية لم يحسب حسابها. يعين المرشحون الوسطاء التجاريين أو يديرونهم أو يراجعون عقودهم فعلا، ويتدربون على كل بند عبر لعب أدوار تفاوضية بين فريق الموكل وفريق الموزع. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة في عقود الوكالات التجارية والتوزيع.

أهداف الدورة:

- اختيار الهيكل الأنسب بين الوكالة التجارية والتوزيع والامتياز التجاري وإعادة البيع لكل منتج وسوق باستخدام مصفوفة اختيار مرجحة
- صياغة بنود التعيين والحصرية والنطاق الجغرافي وتوزيع فئات العملاء والبيع عبر الإنترنت بما يطابق القصد التجاري للموكل
- تحديد بنود العمولة وأسعار إعادة البيع والحد الأدنى للمشتريات وأهداف الأداء مع جزاءات قابلة للقياس عند التقصير
- حماية العلامات التجارية والهوية والمخزون والمرتجعات ومطالبات الضمان عبر بنود الترخيص والتوريد في عقد الوسيط
- تقييم مخاطر القيود الرأسية وعدم المنافسة والإنهاء وتعويض الشهرة التجارية قبل تعيين الوسيط أو إنهاء علاقته
- التفاوض على مسودة عقد توزيع وإنجازها مع مذكرة تبرير البنود لاعتمادها داخليا

الفئة المستهدفة:

- مستشارون قانونيون داخل المنشآت يقدمون الرأي في تعيين الوكلاء والموزعين وإنهاء علاقاتهم
- مديرو عقود يصوغون عقود الوسطاء ويراجعونها ويديرونها في أكثر من سوق
- مديرو قنوات البيع والمديرون التجاريون الذين يستقطبون الموزعين ومعيدي البيع وأصحاب الامتياز ويتفاوضون على شروطهم
- مديرو التصدير وتطوير الأعمال الذين يدخلون أسواقا جديدة عبر وسطاء محليين
- مديرو العلامات والترخيص المسؤولون عن استخدام الشركاء للعلامات التجارية والمواد التسويقية

محاور الدورة:

اليوم 1: نماذج الوسطاء التجاريين واختيار الهيكل

- مقارنة نماذج الوكيل التجاري والموزع وصاحب الامتياز ومعيد البيع
- صلاحية الوكيل في التفاوض وإبرام البيوع باسم الموكل
- التوزيع بالشراء وإعادة البيع وانتقال الملكية والمخاطر والهامش
- ترخيص نموذج العمل في الامتياز التجاري ونقل المعرفة الفنية
- مصفوفة اختيار الهيكل لدخول سوق جديدة

اليوم 2: العقود النموذجية والتعيين وهندسة الحصرية

- استعراض هيكل بنود عقد الوكالة التجارية النموذجي
- عقد التوزيع النموذجي وصلته بعقود البيع المنفردة
- خيارات بنود التعيين الحصري والمنفرد وغير الحصري
- توزيع النطاق الجغرافي وفئات العملاء والمبيعات عبر الإنترنت
- قائمة تحقق تسجيل الوكالة وإجراءات دخول السوق

اليوم 3: الشروط التجارية والأهداف وبنود حماية العلامة

- أساس عمولة الوكيل وضمان ملاءة العملاء ومواعيد السداد
- تسعير الموزع وأسعار إعادة البيع الاسترشادية وجداول الخصومات
- الحد الأدنى لكميات الشراء وجزاءات التقصير في الأهداف
- ترخيص العلامة التجارية وأدلة الهوية وبنود اعتماد المواد التسويقية
- مستويات المخزون ومرتجعات المنتجات ومعالجة مطالبات الضمان

اليوم 4: حدود القيود الرأسية والإنهاء وتعويضات الخروج

- حدود الاتفاقات الرأسية على أسعار إعادة البيع والنطاق الجغرافي
- مراجعة قابلية تنفيذ بنود عدم المنافسة والقيود اللاحقة للعقد
- المدة المحددة والتجديد ومهلة الإخطار والإنهاء لسبب مشروع
- حساب تعويض الشهرة التجارية عند إنهاء الوكالة
- إعادة شراء المخزون وقوائم العملاء وتصفية استخدام العلامة

اليوم 5: لعب الأدوار في التفاوض على عقد التوزيع وصياغته

- موجز المنتج الدراسي وخريطة مصالح الموكل والموزع
- اختيار بنود التحكيم والتصعيد للموزعين عبر الحدود
- لعب أدوار التفاوض على بندي الحصرية والحد الأدنى للأهداف
- تبادل التعديلات المتعقبة على بندي الإنهاء وتعويض الشهرة
- مسودة عقد التوزيع المتفاوض عليها ومذكرة تبرير البنود

المهارات التي ستكتسبها:

- اختيار هيكل الوساطة التجارية
- صياغة الحصرية والنطاق الجغرافي
- شروط العمولة وأسعار إعادة البيع
- تحديد أهداف الأداء
- ضبط ترخيص العلامة
- فحص القيود الرأسية
- تقييم تعويض الشهرة التجارية
- التفاوض على عقود التوزيع

لماذا تحضر هذه الدورة:

- تسليم مسودة عقد توزيع متفاوض عليها مع مذكرة تبرير البنود إلى المستشار العام والمدير التجاري لاعتمادها
- تحديد ما إذا كانت السوق الجديدة تخدم عبر وكيل أو موزع أو صاحب امتياز أو معيد بيع قبل توقيع خطاب التعيين
- تجنب مطالبات تعويض الشهرة غير المحسوبة وبطلان بنود أسعار إعادة البيع وضياع قيمة الحصرية عند انتهاء العلاقة
- نقل خيارات البنود وجداول الأهداف وقائمة تحقق الإنهاء إلى الفرق القانونية وفرق القنوات للتعيينات القادمة

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يسلم المشارك مسودة عقد التوزيع ومذكرة تبرير البنود إلى المستشار العام والمدير التجاري وفريق القنوات، فيعتمدونها موقفا مرجعيا في أي تعيين قادم لوكيل أو موزع أو تجديد عقده أو إنهائه. وبعد أول استخدام لها تراجع الوحدة بنود الحصرية والأهداف والإنهاء التي قبلها الطرف الآخر، والمواضع التي قدمت فيها تنازلات، ومدى احتساب كلفة التعويض المحتمل في الشروط التجارية، ثم تحدث خيارات البنود وحدود الصلاحيات المعتمدة.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاج المشارك إلى معرفته قبل دورة عقود الوكالات التجارية والتوزيع؟

يكفي أن يعمل المشارك مع الوسطاء التجاريين أو يراجع عقودهم، وأن يفهم الشروط الأساسية للعقد مثل السعر والتسليم والمسؤولية. ويساعد إحضار عقد وكالة أو توزيع من منشأته بعد حجب بياناته على اختبار خيارات البنود أثناء تمارين لعب الأدوار.

بم تختلف دورة عقود الوكالات التجارية والتوزيع عن دورة صياغة العقود العامة؟

تركز الدورة على أسرة واحدة من العقود: الوكالة والتوزيع والامتياز التجاري وإعادة البيع. وتفترض معرفة تكوين العقد وبنوده العامة، وتخصص وقتها للحصرية والنطاق الجغرافي والأهداف وحماية العلامة والقيود الرأسية والإنهاء وتعويض الشهرة، وهي موضوعات تمر عليها دورات الصياغة العامة سريعا.

هل يستحق الوكيل تعويضا عند إنهاء عقود الوكالات التجارية والتوزيع؟

في كثير من الأنظمة القانونية يحق للوكيل التجاري المطالبة بتعويض عن الشهرة التجارية عند إنهاء العقد، وكثيرا ما لا يجوز استبعاد هذا الحق بالاتفاق. أما الموزع فحمايته في الغالب أضعف. وتشرح الدورة طريقة تقدير هذا التعرض وصياغة بنود الإنهاء بناء عليه.

ماذا يعود به المشارك من دورة عقود الوكالات التجارية والتوزيع؟

يعود المشارك بمسودة عقد توزيع متفاوض عليها لمنتج دراسي، ومذكرة تبرير توضح كل موقف تفاوضي، ومصفوفة اختيار الهيكل، وقائمة تحقق للإنهاء والتعويض يطبقها على تعيينات الوسطاء في منشأته.