

التفاوض في مرحلة ما قبل إبرام العقد

تعد المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوطنية مرحلة هامة وهي ما يسمى بمرحلة ما قبل إبرام العقد وتحمل المكتب مسئوليات التفاوض بما يسمى مرحلة ما قبل العقد لما يتمتع به المكتب من كفاءات قانونية وبشرية تجعلها قادرة دائماً للوصول بالتعاقد إلى بر الأمان

تظهر هذه الأهمية في النقاط الآتية

- ١ إذا كانت الشروط المفرودة للتعاقد ليست مناسبة في التفاوض
- ٢ أطراف العقد التجاري في مواجهة اعتبارات متناقضة
- ٣ خطورة تبادل المعلومات التجارية بخصوص العقد المزمع إبرامه حيث تمتد المعلومات إلى معلومات فنية وعملية ومادية واسرار مهنية
- ٤ الاقتصاد لمنع ضياع النفقات التي يتكبدها الأطراف انتقالات وإقامات الوفود المشاركة في التفاوض
- ٥ ضمان حسن نية اطراف التعاقد من حيث جدية إبرام العقد
- ٦ ضمان عدم ضياع فرصة إبرام التعاقد مع الغير

علاقة تعاقدية بين المكتب وبين العميل

يضمن لك مكتبنا اجراء المفاوضات بكل دقة واحتراف وتحت مظلة القانون الوطني والدولي وفي إطار من السرية اللازمة للوصول لإتمام الصفقة علي النحو المرضي ويكون إلترام المكتب بنجاح المفاوضات بموجب علاقة تعاقدية بين العملاء وبين مكتب الدكتور مصطفى الروبي نلتزم في العقد مسئولية علي عاتقنا بتحقيق نتيجة مرضية لعملائنا متفق عليها مع العميل للوصول بالصفقة إلي بر الأمان