



## المهارات المتقدمة لإعداد و إدارة العقود و المناقصات

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
١٨ مايو - ٢٢ مايو ٢٠٢٥	بروكسل	٥٢٠٠	<a href="#">سجل الآن</a>

### المقدمة:

في ظل ازدياد حجم السوق العالمي ، هناك ضرورة لوجود استراتيجية وادارة فعالة للعقود لضمان بقاء المؤسسات ونجاحها . يعتبر التخطيط والرقابة والضبط الفعال ضرورياً لادارة العقود بشكل سلس في كافة مراحلها ابتداء من المواصفات والمفاوضات وتقديم العطاءات وفتح المظاريف ومقارنة المناقصات وترسية العقود وادارتها وانتهاء بانجازها بشكل كامل وتسليمها.

من الضروري للأفراد العاملين في المؤسسات تفهم وتقييم الاستراتيجية والتصرفات والاجراءات المتعلقة بالعطاءات وترسيستها وادارة العقود بحيث تتهكن المؤسسة من الاستفادة من خبراتهم نظراً لأن التعاقد اضافة الى التعاقد من الباطن أصبح أمراً معتاداً في المؤسسات وينظر اليه كوسيلة لتحقيق المكاسب التجارية . وهذا يتطلب وجود التفهم الذي يهكن من خلاله تحقيق المنفعة لكافة الأطراف.

وبناء عليه هناك ندوة لزيادة الوعي للأشخاص الجدد العاملين في هذا المجال أو لذوي الخبرة في مجالات اخرى والذين يرغبون في توسيع معارفهم بشأن العقود والمناقصات والحد من الهطالبات .

### الهدف العام:

يوفر هذا البرنامج مهارات مهتازة ومعلومات قيمة تهكن موظفي العقود والمناقصات من تطوير كفاءتهم وتحسين فعاليتهم . وبالنسبة للعاملين في الحقول المهنية والوظيفية الأخرى ، يوفر لهم



البرنامج قاعدة معلومات تعزز من مهارتهم وتؤدي الى تحسين الافاق الوظيفية لهم في المستقبل  
من حيث .

- □ □ أنواع العقود
- □ □ فهم التسلسل الهرمي لوثائق العقد.
- □ □ التمييز بين مختلف العلاقات التعاقدية من خلال فهم دور ومسؤوليات كل من الأطراف المتعاقدة.
- □ □ صياغة مشروع عقود والملاحق طبقا للمعايير الدولية.
- □ □ تطبيق مختلف مواد العقد بصورة المهنية.
- □ □ إدارة التغيير في العقود وفقا لأحكام العقد.
- □ □ معرفة الوثائق المناسبة للمطالبات.
- □ □ التحقيق وتسوية المنازعات وفقا للمتطلبات التعاقدية.
- □ □ فهم عهلية وإجراءات التحكيم.
- □ □ تحضير وثائق العطاءات
- □ □ عهلية تأهيل المقاولين
- □ □ عهلية طرح العطاءات
- □ □ عهلية تقييم العطاءات
- □ □ خطة العقد
- □ □ استراتيجية وتكتيكات التفاوض
- □ □ ادارة العقود
- □ □ كيفية معالجة اسباب فشل العقود
- □ □ فهم ممارسات المقاولين بشأن ايجاد وتطوير المطالبات
- □ □ تطوير مهارات تخفيف المطالبات بشكل فعال
- □ □ فهم قانون العقود والممارسات المتعلقة بتقديم وتنفيذ مختلف انواع المطالبات
- □ □ القدرة على تطوير استراتيجيات لتحليل المطالبات

المستهدفون:

جميع العاملين في الإدارات القانونية.



## المحتويات:

### أنواع العقود:

- أساسيات العقود والبنود الشائعة من الناحية القانونية.
- محتوى وثائق العقد.
- نماذج العقود الدولية.
- صياغة العقود .
- خطابات الضمان والتأمين، والهدفوعات.
- إجراءات أواخر التغيير

### استراتيجية العقد:

- قضايا استراتيجية
- اختيار المورد
- منظومة العقد
- العوامل التي تؤثر على الاستراتيجية

### أساليب واجراءات المناقصات:

- أغراض المؤسسة
- توثيق المناقصات
- ترسية العقد
- الاتصالات والاجتماعات
- تحرير صيغة العقد

### اساليب الرقابة والادارة الفعالة:

- الاتصالات والاجتماعات
- الترتيبات المالية والتوثيق



- الأسياب □ □
- السجلات ، ملف العقد □ □
- الاجراءات □ □

### المراجعة العقود:

- تقييم أعمال مراجعة العقود □ □
- المشاكل الشائعة في التعاقد وعوائق مراجعة العقود □ □

### فهم عهليات الكشف في مختلف أنواع العقود:

- فهم عهليات الكشف في العقود □ □
- نتائج مراجعة العقود □ □
- تحديد أهداف واستراتيجية مراجعة العقود □ □

### أساليب وأجراءات المناقصات:

- أغراض المؤسسة □ □
- توثيق المناقصات □ □
- ترسية العقد □ □
- الاتصالات والاجتماعات □ □
- تحرير صيغة العقد □ □

### تخطيط مراجعة العقود:

- تحديد الهادة الواجب مراجعتها □ □
- خطة المراجعة □ عرض أولي □ □
- قائمة الفحص الخاصة بوضع برنامج مراجعة العقود □ □

### الحوافز والغرامات:



- الحاجة الى الحوافز وأهميتها □ □
- نوع الحوافز والعناية بها □ □
- المشاركة ، التوفير □ □
- الهبالغ المحتجرة وضمانات حسن التنفيذ □ □
- المشورة القانونية □ □

### ادارة مقاولي الباطن:

- كتابة وتطوير العقود □ □
- تطوير مقاولي الباطن ذوي الكفاءة □ □
- المعاينة □ □
- قضايا ادارية □ □

### المطالبات والمنازعات والتفاوض بشأنها:

- لهجة عاهرة والحاجة الى التفاوض □ □
- التوقيت □ □
- التخطيط والاعداد □ □
- الخطوط الارشادية □ □
- مهارة التفاوض □ □

### اثارة المطالبة:

- أسباب المطالبات □ □
- تعريف المطالبة □ □
- أساليب تفادي المطالبات □ □
- التغيرات تتحول الى مطالبات □ □
- تحديد طبيعة المطالبات □ □
- تصنيف المطالبات □ □
- التفاوض بشأن المطالبات □ □



## استراتيجيات التعاقد لتفادي وقوع المطالبات:

- عقود بهبالغ هقطوعة □ □
- عقود تستند الى سعر الوحدة □ □
- تصهير وتحرير العقود □ □

## تحديد المخاطر وتفاديها:

- تحليل المخاطر وتوزيعها □ □
- أنواع المخاطر □ □
- أبعاد المخاطر □ □
- المشاكل والتأثيرات □ □
- التنازل عن المخاطر □ □
- تحديد هدى الخطر □ □
- صنع القرار □ □
- ادارة المخاطر □ □
- أساليب تخفيف المخاطر □ □

## الالتزام بالجودة في العقود والهنافسات:

- أنظمة الجودة في الهناقصات والعقود □ □
- أساليب ضمان الجودة منذ الهرة الأولى وفي كل هرة □ □

## الجوانب القانونية للعقود:

- العقود ملزمة من الناحية القانونية □ □
- متطلباتها لهشروعية □ □
- قضايا قانونية أساسية □ □

## اخلاقيات التعاقد:



- الحاجة الى الوضوح والعدالة
- نهج هودد لكافة المقاولين
- ردود الفعل
- الخواص الرئيسية لرقابة العقود بطريقة فعالة
- نشر الرسالة الخاصة باعداد المناقصات والعقود

### لتعامل مع تقنيات المطالبة:

- إنهاء العقد.
- آليات حل المنازعات.
- أساليب حساب قيم التعويض تكلفة وهدمه
- خطوات التحكيم

### أساليب التدريب:

- المحاضرات القصيرة
- الحوار والنقاش
- التمارين الفردية والجماعية
- التدريبيات العملية