



دورة:

الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة

23 ديسمبر 2024 - 3 يناير 2025

برشلونة (اسبانيا)

grupotel gran via 678

الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة

رمز الدورة: PC423 تاريخ الإنعقاد: 23 ديسمبر 2024 - 3 يناير 2025 دولة الإنعقاد: برشلونة (إسبانيا) - 678 via gran grupotel رسوم
الإشتراك: Euro 8400

مقدمة:

تهدف هذه الدورة إلى التعريف بالسمات الأساسية للعقود من خلال الأحكام التي استحدثتها والصوابط التي يمكن بها القضاء على الثغرات، والتطبيق العملي بما يكفل في النهاية ضمان سلامة التطبيق وإيجاد التوازن بين التزامات المفاوض والجهة الإدارية المتعاقدة، وفهم قانون العقود والممارسات المتعلقة بتقديم وتنفيذ مختلف أنواع المطالبات.

أهداف البرنامج:

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- فهم التسلسل الهرمي لوثائق العقد.
- التمييز بين مختلف العلاقات التعاقدية من خلال فهم دور ومسؤوليات كل من الأطراف المتعاقدة.
- صياغة مشروع عقود والملاحق طبقاً للمعايير الدولية.
- تطبيق مختلف موارد العقد بصورة مهنية.
- إدارة التغير في العقود وفقاً لاحكام العقد.
- معرفة الوثائق المناسبة للمطالبات.
- التحقيق وتسوية المنازعات وفقاً للمتطلبات التعاقدية.
- تعزيز الابداع في عملية وإجراءات التحكيم.
- تحضير وثائق العطاءات.
- تنفيذ استراتيجية وتكتيكات التفاوض.
- إدارة العقود.
- معالجة أسباب فشل العقود.
- الوعي بممارسات المفاوضين بشأن إيجاد وتطوير المطالبات.
- تطوير مهارات تخفيف المطالبات بشكل فعال.
- تحديد متطلبات قانون العقود والممارسات المتعلقة بتقديم وتنفيذ مختلف انواع المطالبات.

الجمهور المستهدف:

- مدراء المشتريات والعقود
- رؤساء أقسام المشتريات والعطاءات
- مديرو وأعضاء الإدارات القانونية
- كافة الإداريين الذين تقع كل أو بعض مسؤوليتهم ضمن مراحل الشراء والعقود
- المرشحوون أو الساعون إلى شغل وظائف بإدارة الشراء والعقود
- الكوادر أو رئاستها الذين من مسؤولياتهم المشاركة في العملية الشرائية
- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة الى هذه الدورة.

المحاور العامة للبرنامج:

اليوم الأول:

- أساسيات العقود:

- أساسيات العقود والبنود الشائعة من الناحية القانونية.

- محتوى وثائق العقد.
- نماذج العقود الدولية.
- صياغة العقود.
- خطابات الضمان والتأمين والمدفوعات.

اليوم الثاني:

- استراتجية العقد:

- قضايا استراتجية.
- اختيار المورد.
- منظومة العقد.
- العوامل التي تؤثر على الاستراتجية.

- أساليب وإجراءات المناقصات:

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

اليوم الثالث:

- أساليب الرقابة والإدارة الفعالة:

- الاتصالات والاجتماعات.
- الترتيبات المالية والتوثيق.
- الأساليب.
- السجلات، ملف العقد.
- الاجراءات.

اليوم الرابع:

- مراجعة العقود وفهم عمليات الكشف في مختلف انواع العقود:

- تقييم أعمال مراجعة العقود.
- المشاكل الشائعة في التعاقد وعوائق مراجعة العقود.
- فهم عمليات الكشف في العقود.
- نتائج مراجعة العقود.
- تحديد أهداف واستراتجية مراجعة العقود.

- أساليب واجراءات المناقصات وتخطيط ومراجعة العقود:

- أغراض المؤسسة.
- توثيق المناقصات.
- ترسية العقد.
- الاتصالات والاجتماعات.
- تحرير صيغة العقد.
- تحديد المادة الواجب مراجعتها.

- خطة المراجعة "عرض أولي".
- قائمة الفحص بوضع برنامج مراجعة العقود.

اليوم الخامس:

- الحوافز والغرامات وإدارة مقاولي الباطن:

- الحاجة إلى الحوافز وأهميتها.
- أنواع الحوافز والعناية بها.
- المشاركة والتوفير.
- المبالغ المحتجرة وضمانات حسن التنفيذ.
- المشورة القانونية.
- كتابة وتطوير العقد.
- تطوير مقاولي الباطن ذوي الكفاءة.
- قضايا إدارية.

اليوم السادس:

- المطالبات والمنازعات والتفاوض بشأنها واثارة المطالبة:

- لمحة عامة والحاجة الى التفاوض.
- التوقيت.
- التخطيط والإعداد.
- الخطوط الارشادية.
- ممارسة التفاوض.
- أسباب المطالبة.
- تعريف المطالبة.
- أسباب تفادي المطالبة.
- التغيرات التي تتحول إلى مطالبات.
- تحديد طبيعة المطالبات.
- تصنيف المطالبات.
- التفاوض بشأن المطالبات.

اليوم السابع:

- استراتيجيات التعاقد لتفادي وقوع المطالبات:

- عقود بمبالغ مدفوعة.
- عقود تستند إلى سعر الوحدة.
- تصميم وتحريير العقود.

- تحديد المخاطر وتفاديها:

- أنواع المخاطر.
- أبعاد المخاطر.
- المشاكل والتأثيرات.
- التنازل عن المخاطر.
- تحديد مدى الخطر.

- صنع القرار.
- إدارة المخاطر.
- أساليب تخفيف المخاطر.

اليوم الثامن:

- الالتزام بالجودة في العقود والمنافسات:

- أنظمة الجودة في المناقصات والعقود.
- أساليب ضمان الجودة منذ المرة الأولى وفي كل مرة.

- الجوانب القانونية للعقود:

- العقود ملزمة من الناحية القانونية.
- متطلبات المشروعية.
- قضايا قانونية أساسية.

اليوم التاسع :

- أخلاقيات التعاقد:

- الحاجة إلى الوضوح والعدالة.
- نهج موحد لكافة المقاولين.
- ردود الفعل.
- الخواص الرئيسية لرقابة العقود بطريقة فعالة.
- نشر الرسالة الخاصة بإعداد المناقصات والعقود.

اليوم العاشر:

- التعامل مع تقنيات المطالبة:

- إنهاء العقد.
- آليات حل المنازعات.
- أساليب حساب قيم التعويض "التكلفة والمدة".
- خطوات التحكيم.
- ختام البرنامج.