



دورة:
استراتيجيات إدارة العقود

3 - 14 نوفمبر 2025
تبليسي

استراتيجيات إدارة العقود

رمز الدورة: PC12909 تاريخ الإنعقاد: 3 - 14 نوفمبر 2025 دولة الإنعقاد: تبليسي - رسوم الإشتراك: Euro 9000

المقدمة:

تُعد إدارة العقود واحدة من أهم المهارات الإدارية والقانونية التي يجب أن يتحلى بها المتخصصون في عالم الأعمال والمشاريع. فالعقد ليس مجرد وثيقة قانونية تُلزم الأطراف المعنية بالتزامات محددة، بل هو أداة استراتيجية تهدف إلى حماية المصالح المشتركة، وتقليل المخاطر، وضمان تحقيق الأهداف المنشودة من الشراكات والصفقات. في البيئة التجارية المعقدة والمتغيرة بسرعة اليوم، تعد العقود السليمة والمتقنة ركيزة أساسية لنجاح الشركات وتفادي المنازعات القانونية المكلفة.

يواجه المدراء والمستشارون القانونيون تحديات كبيرة عند التعامل مع العقود؛ إذ يجب عليهم ليس فقط فهم اللغة القانونية والالتزامات الناشئة عن العقود، بل أيضاً القدرة على التفاوض الفعّال، وتحليل بنود العقد بدقة، وإدارة العلاقات التعاقدية بمرونة، خاصة في حالات التغييرات أو الخلافات.

من خلال هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من اكتساب المهارات المتقدمة التي تمكنهم من صياغة العقود بشكل احترافي، والتفاوض على أفضل الشروط، ومراقبة تنفيذ العقود، وضمان الامتثال لكافة الالتزامات التعاقدية. سيتم التركيز أيضاً على استراتيجيات إدارة المخاطر وكيفية التعامل مع النزاعات التي قد تنشأ أثناء تنفيذ العقد، بالإضافة إلى تطوير أساليب مبتكرة لضمان استدامة العلاقة بين الأطراف المتعاقدة.

في نهاية البرنامج، سيصبح المشاركون قادرين على تعزيز أدائهم في إدارة العقود وتجنب الأخطاء الشائعة، مما يساهم في تحسين كفاءة عملياتهم وحماية مصالح مؤسساتهم. سيتم دعم المشاركين بأحدث الأدوات والتقنيات التي تساعد في تبسيط إدارة العقود ومراقبتها، مما يضمن سير العمليات التعاقدية بسلاسة وفعالية.

أهداف البرنامج:

- تزويد المشاركين بفهم عميق لمبادئ وأسس إدارة العقود.
- تمكين المشاركين من تطوير استراتيجيات التفاوض وتحليل العقود لضمان تحقيق النتائج المطلوبة.
- تعليم كيفية التقييم المستمر للعقود لضمان الامتثال والتنفيذ الفعّال.
- تقديم تقنيات لضمان تقليل المخاطر المحتملة في العقود.
- تعليم المشاركين كيفية التعامل مع التعديلات والخلافات أثناء تنفيذ العقود.

الجمهور المستهدف:

- مدراء العقود والمشتريات.
- المستشارون القانونيون.
- مدراء المشاريع.
- العاملون في أقسام الشراء والتمويل.
- المسؤولون عن مراجعة العقود وتنفيذها في الشركات المختلفة.

محاور البرنامج:

اليوم الأول:

- مقدمة إلى إدارة العقود: التعريفات، المفاهيم الأساسية وأهمية العقود في الأعمال.
- دورة حياة العقد: من التخطيط إلى الإنهاء.

اليوم الثاني:

- أنواع العقود المختلفة: عقود البضائع، عقود الخدمات، عقود البناء.
- الفروق بين العقود المحلية والدولية.

اليوم الثالث:

- صياغة العقود: العناصر الأساسية للعقد الفعّال.
- المعايير القانونية لصياغة العقود وكيفية تجنب الأخطاء الشائعة.

اليوم الرابع:

- استراتيجيات التفاوض: المهارات المتقدمة في التفاوض على الشروط والأحكام.
- تقنيات إدارة المخاطر في العقود.

اليوم الخامس:

- تحليل العقود: كيفية تقييم العقود بناءً على الأهداف التجارية والقانونية.
- معايير الالتزام وضمن التنفيذ السليم.

اليوم السادس:

- إدارة التغييرات في العقود: كيفية التعامل مع التعديلات المتفق عليها وغير المتفق عليها.
- تقنيات الحفاظ على توازن المصالح بين الأطراف المتعاقدة.

اليوم السابع:

- إدارة النزاعات وحل الخلافات العقدية.
- استراتيجيات التسوية الودية والتحكيم التجاري.

اليوم الثامن:

- الرقابة والمتابعة: كيفية مراقبة العقود وضمن الامتثال.

- استخدام الأدوات التكنولوجية لتحسين كفاءة إدارة العقود.

اليوم التاسع:

- إنهاء العقود: الإجراءات الصحيحة والالتزامات القانونية.
- إدارة العقود طويلة الأجل والعقود المترابطة.

اليوم العاشر:

- دراسات حالة عملية: تحليل عقود واقعية وتقديم حلول تطبيقية.
- اختبار ختامي وتقييم المشاركين.