Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:

تخطيط وإعداد العقود والمناقصات

21 - 25 يوليو 2025

كازبلانكا (المغرب)

New Hotel

تخطيط وإعداد العقود والمناقصات

رمز الدورة: PC417 تاريخ الإنعقاد: 21 - 25 يوليو 2025 دولة الإنعقاد: كازبلانكا (المغرب) - Hotel New رسوم الإشتراك: 4500 Euro

مقدمة:

تتمثّل غاية هذه الدورة التدريبية في تزويد المشاركين بالمعرفة والمفاهيم والمهارات المطلوبة لإنهاء جميع مهام المراحل السابقة للعقود، حيث تغطي الدورة الأنواع المختلفة للعقود والأساليب المختلفة لها مع التركيز على تقديم المناقصات، وسيكتسب المشاركون في هذه الدورة التفاعلية استخدام الأدوات الأساسية والتقنيات المتعلقة في تحليل العروض المقدمة بما في ذلك الفحص التمهيدي والتقييم الفني والتقييم التجاري.

أهداف البرنامج:

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- تعداد العناصر الأساسية لكتابة العقود
- وصف الخطوات الأساسية في الإجراءات التحضيرية للعقود ومن ضمنها صياغة نطاق عمل فعال لشروط وأحكام ومصادر الاستراتيجية
- معرفة مختلف أنواع العقود ومناقشة عدة استراتيجيات تعاقدية مختلفة ومن ضمنها التسعير
- تقييم إجراء إعداد المناقصات واختيار المقاولين المتعاقدين بفعالية
- استخدام المعايير التقيمية لاختيار المقاولين المتعاقدين بفعالية

الجمهور المستهدف:

- المهنيون الذين يشاركون في مرحلة ما قبل إرساء العقود في عملية التعاقد.
- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة الى هذه الدورة.

المحاور العامة للبرنامج:

اليوم الأول - نظرة عامة على العقود و المناقصات:

- العناصر الأساسية للعقود
- مفاهيم هامة في إدارة العقود
- المشاكل خلال تحضير العقود
- مراحل العقود
- أهداف المناقصات

- مناقصات التي يتم تقييمها بمرحلة واحدة مقابل مرحلتين
- إجراءات عملية المناقصة

اليوم الثاني - تحضير العقود:

- وضع استراتيجية للتعاقد
- أساليب التعاقد
- كتابة نطاق العمل
- ورقة تحليل القرار
- أساسيات صياغة نطاق العمل
- تأثيرات ضعف نطاق العمل
- الشروط والأحكام
- تحديد استراتيجية الاستعانة بالمصادر الخارجية

اليوم الثالث - أنواع واستراتيجيات العقود:

- عقود السعر الثابت السعر المقطوع
  - العقود الثابتة
  - تعديلات الأسعار الاقتصادية
  - العقود التحفيزية
- عقود التكلفة القابلة للاسترداد التكلفة الإضافية
  - نسبة التكلفة
  - الرسوم الثابتة
  - الرسوم الممنوحة
  - رسوم الحوافز
- عقود المواد والوقت
- الملكية الفكرية
- أنواع خاصة للتعاقد
- استراتيجيات المقاول "المتعاقد"
- التعاقد الدولي

- التعديلات

اليوم الرابع - إجراءات تقديم العطاءات:

- دعوة مقدمي العروض المحتملين
- اجتماع توضيح العطاء
- استلام العطاءات وفتحها
- تقرير التوصيات

اليوم الخامس - تقييم العطاءات ومنح العقود:

- عملية التقييم
- التقييم الأولى للعطاءات
- التقييم المفصل للعطاءات
- التقييم التجاري:
  - القيمة مقابل المال
  - تكلفه كافة حياة المشروع
  - العطاء الاقتصادي الأكثر إفادة
- التقييم الفني للعرض
- بروتوكول التقييم بواسطة تسجيل النقاط
- طريقة منح العطاء