



دورة: الاستراتيجيات التعاقدية الوتقدوة

2025 يوليو - 8 أغسطس 2025 كازبلانكا (الهغرب) New Hotel



الاستراتيجيات التعاقدية الهتقدهة

روز الدورة: PC423 تاريخ الإنعقاد: 28 يوليو - 8 أغسطس 2025 دولة الإنعقاد: كازبلانكا (الوغرب) - Hotel New رسوم الإشتراك: 7000 [

مقدمة:

تهدف هذه الدورة إلى التعريف بالسمات الأساسية للعقود من خلال الأحكام التي استحدثتها والضوابط التي امكن بها القضاء على الثغرات، والتطبيق العملي بما يكفل فى النهاية ضمان سلامة التطبيق وايجاد التوازن بين التزامات المقاول والجهة الادارية 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 الاطراف المتعاقدة.
 - صياغة مشروع عقود والملاحق طبقاً للمعايير الدولية.
 - تطبيق مختلف موارد العقد بصورة المهنية.
 - 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 المقاولين بشأن ايجاد وتطوير المطالبات.
 - تطويرمهارات 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
 - المرشحون أو الساعون إلى شغل وظائف بادارة 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:

-استراتيجية العقد:

- قضایا استراتیجیة.
 - اختيار المورد.
 - منظومة العقد.
- العوامل التي تؤثر على الاستراتيجية.

- 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 واستراتيجية 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.
 - نواع 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 بشان المطالبات.

اليوم السابع:

- استراتيجيات التعاقد لتفادي وقوع المطالبات:



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

- تحديد المخاطر وتفاديها:

- أنواع المخاطر.
- أبعاد المخاطر.
- المشاكل والتاثيرات.
- 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.
 - قضایا قانونیة أساسیة.

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.