



**دورة:
تقييم و كتابة العقود التجارية**

2025 مارس 17 - 21
كازبلانكا (المغرب)
New Hotel

تقييم و كتابة العقود التجارية

رمز الدورة: PC12581 تاريخ الإنعقاد: 17 - 21 مارس 2025 دولة الإنعقاد: كازبلانكا (المغرب) - Hotel New رسوم الإشتراك: Euro 4500

المقدمة:

يتم إنفاق جزء كبير من تكلفة التشغيل لكل مؤسسة على السلع والخدمات الخارجية. بناءً على هذا، تحدد الإدارة التنفيذية في كل مكان أن إدارة المناقصات والمواصفات والعقود يجب أن تظهر كقسم أساسي حاسم إذا أرادت المنظمات زيادة الإيرادات. تم تصميم هذه الدورة لمناقشة العديد من الممارسات في المراحل الأولية من التعاقد حتى يتمكن المشاركون من تنفيذ الخطوات اللازمة لإنشاء أقصى قيمة إجمالية لمنظمتهم. من ضمنها:

- عناصر الشراء و التنافس
- تطوير المواصفات لتصبح عالية الجودة
- تطوير معايير تقييم العطاء
- اختيار استراتيجية التعاقد الصحيحة
- تحضير و كتابة العقود

اهداف الدورة:

عند نهاية البرنامج التدريبي سيكون المشاركون قادرين على:

- مناقشة عناصر عملية الشراء
- تطوير طرق قياس أداء المقاول
- تعلم طرق التقييم الاساسية
- مراجعة استراتيجيات العقود
- استكشاف خطوات تطوير عقود الخدمة القائمة على الأداء
- تقديم العناصر الأساسية للعقد

سنستفيد المنظمة من:

- الحصول على نتائج أفضل في المعاملات التجارية.
- رؤية التطور في أداء المقاولين.
- انخفاض التكلفة الإجمالية لملكية المواد والمعدات والخدمات.
- طاقم عمل مدرب بشكل أفضل يقود عملية التعاقد وبوجهها.
- التحسين المستمر في خدمة العملاء.

- إنتاجية أعلى للأفراد المشاركين في أنشطة العقد.
- التأثير الشخصي

سيستفيد المشاركون من هذا البرنامج :

- إتقان المهارات في إدارة أنشطة العقود المعقدة.
- قدرة أكبر على التطور مهنيًا.
- زيادة الرضا الوظيفي والتقدم نحو الأمام.
- تحسين الأداء في قيادة وتخطيط وإدارة عملية العقد بأكملها.
- ثقة أكبر في إدارة مواصفات المناقصات وعملية العقود.

محاور العامه:

اليوم الأول:

استراتيجية التعاقد

- عناصر الشراء و التنافس
- اختيار استراتيجية التعاقد الصحيحة
- أهمية العقود
- الأنواع الأساسية لتسليم المشروع
- قائمة فحص المواصفات في العقود
- إجراء تقييم المخاطر
- إدارة المخاطر

اليوم الثاني:

تقييم و تحضير القد

- أنواع العقود الأساسية
- تعديلات الأسعار
- تطوير معايير تقييم العطاء
- نموذج القيمة للتكلفة الإجمالية للملكية
- التقييمات الإلكترونية
- التقييمات الفنية والتجارية

- معرفة كيفية الحصول على سعر جيد
- طلب توزيع التكلفة وتقييمها

اليوم الثالث:

اهم العناصر في العقود

- أهداف العقد
- قوائم التحقق من العقد
- اهم البنود
- التفتيش والقبول والرفض
- شروط العيوب في المواد والتصنيع
- عقود الخدمة المستندة إلى الأداء
- شرط الجزاء و التعويضات

اليوم الرابع:

بنود العقود الاضافية

- ابرز التحديات
- ابرز القوانين المتعلقة بالعقود
- كيفية التعامل مع تغييرات العقد
- طرق الدفع و القوانين المتعلقة بها
- المدفوعات المقدمة

اليوم الخامس:

تحضير العقد للتوقيع

- اهم الشروط
- ابرز حقوق المشتري
- كيفية انتهاء العقود
- الإنهاء للراحة
- أنواع السندات والضمانات
- تسوية المنازعات

- قائمة بنود العقد
- عملية مراجعة العقد النهائي