



دورة:
دراسة العروض وصياغة العقود: من التقييم إلى الإبرام

8 - 12 يونيو 2026
تبليسي

دراسة العروض وصياغة العقود: من التقييم إلى الإبرام

رمز الدورة: PC13130 تاريخ الإنعقاد: 8 - 12 يونيو 2026 دولة الإنعقاد: تبليسي - رسوم الإشتراك: Euro 5750

مقدمة:

في بيئات الأعمال الحديثة والمشاريع الحكومية والخاصة، أصبح إتقان مهارات دراسة العروض وصياغة العقود ضرورة لضمان الحقوق وتحقيق التوازن بين الأطراف المتعاقدة. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والخبرة العملية في تقييم العروض، تحليلها، التفاوض بشأنها، وصياغة العقود بطريقة دقيقة وواضحة تحمي المصالح وتقلل من المخاطر المستقبلية.

أهداف الدورة:

- فهم المعايير الأساسية لدراسة وتحليل العروض الفنية والمالية.
- تعلم كيفية إعداد تقارير تقييم العروض.
- اكتساب مهارات التفاوض الفني والمالي قبل توقيع العقود.
- إتقان صياغة العقود بشكل قانوني ومهني.
- تجنب المخاطر القانونية المستقبلية عبر الصياغة المحكمة للعقود.

الفئة المستهدفة:

- موظفو إدارات المشتريات والعقود.
- مسؤولو المشاريع والعطاءات.
- موظفو الشؤون القانونية.
- مسؤولو العقود في الشركات والمؤسسات الحكومية والخاصة.
- كل من له علاقة بإدارة المناقصات والعقود.

المحاور التدريبية:

اليوم الأول: أساسيات دراسة العروض والمناقصات

- مفهوم العروض والمناقصات وأنواعها.
- دورة حياة العرض من الطرح إلى الترسية.

- الفرق بين العروض الفنية والعروض المالية.
- معايير القبول والاستبعاد المبدئي.

اليوم الثاني: منهجيات تحليل وتقييم العروض

- كيفية إعداد جداول تحليل العروض.
- دراسة العروض الفنية المواصفات، الكفاءة، الجودة.
- دراسة العروض المالية التكلفة، التوازن المالي، القيمة مقابل السعر.
- أمثلة تطبيقية على تقييم العروض.

اليوم الثالث: التفاوض قبل التعاقد

- استراتيجيات التفاوض مع الموردين والمقاولين.
- النقاط الحرجة للتفاوض في العقود.
- آليات تعديل العروض بعد التقييم BAFO - Offer Final and Best.
- محاذير التفاوض وتأثيره على مصداقية الطرح.

اليوم الرابع: أساسيات صياغة العقود

- مكونات العقد الأساسية.
- الصياغة القانونية السليمة للعقود.
- تحديد الحقوق والالتزامات والجزاءات.
- الصياغة الدقيقة للشروط العامة والخاصة.

اليوم الخامس: المراجعة القانونية والتطبيق العملي

- مراجعة العقود لتفادي الثغرات.
- دراسة حالات عملية وتحليل نصوص عقود.
- تمرين عملي: دراسة عرض، التفاوض عليه، ثم إعداد مسودة عقد بناءً عليه.
- جلسة مفتوحة للأسئلة والنقاشات.