



دورة:

تقييم و كتابة العقود التجارية

30 نوفمبر - 4 ديسمبر 2026

ميلانو

تقييم و كتابة العقود التجارية

رمز الدورة: PC12581 تاريخ الإنعقاد: 30 نوفمبر - 4 ديسمبر 2026 دولة الإنعقاد: ميلانو - رسوم الإشتراك: Euro 5775

المقدمة:

تعتبر إدارة المناقصات والمواصفات والعقود من الركائز الأساسية لأي منظمة تسعى لتعظيم الإيرادات وتقليل التكاليف. يُنفق جزء كبير من تكلفة التشغيل على السلع والخدمات الخارجية، لذا أصبح من الضروري أن يظهر قسم العقود كعنصر استراتيجي في المنظمة.

تهدف هذه الدورة إلى تمكين المشاركين من:

- فهم المراحل الأساسية لإنشاء العقود من التخطيط وحتى التنفيذ.
- تطوير المواصفات والمعايير لضمان جودة عالية.
- تقييم العطاءات واختيار استراتيجية التعاقد المثلى.
- تحضير وكتابة العقود بطريقة دقيقة وفعّالة.

أهداف البرنامج:

بنهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:

1. مناقشة عناصر عملية الشراء وتحليلها بطريقة منهجية.
2. تطوير أدوات قياس أداء المقاولين وتحسين نتائج المشاريع.
3. تعلم أساليب التقييم الأساسية للعطاءات.
4. مراجعة استراتيجيات العقود وتطبيقها عمليًا.
5. تطوير عقود الخدمة القائمة على الأداء بما يضمن تحقيق القيمة القصوى للمنظمة.
6. تقديم العقود بشكل دقيق ومتوافق مع أفضل الممارسات.

الكفاءات المكتسبة:

- القدرة على إدارة العقود المعقدة بمهارة عالية.
- تطوير الأداء المهني وزيادة الثقة في اتخاذ القرارات.

- تحسين التخطيط والتنفيذ وإدارة العمليات المتعلقة بالعقود.
- القدرة على إدارة المواصفات والمناقصات بفاعلية.
- رفع إنتاجية الأفراد المشاركين في عملية العقود.

الفئات المستهدفة:

- المدراء التنفيذيون والمسؤولون عن المشتريات والعقود.
- موظفو إدارة العقود والمناقصات والمشتريات.
- المسؤولون عن مراقبة أداء المقاولين وتحسين جودة الخدمات.
- أي موظف أو قائد فريق يسعى لتطوير مهاراته في إدارة العقود والتعاقدات التجارية.

محاور البرنامج التدريبي:

اليوم الأول: استراتيجية التعاقد وإدارة المخاطر

- استراتيجية التعاقد وأهميتها.
- عناصر الشراء والتنافس في السوق.
- اختيار الاستراتيجية المناسبة لكل نوع من العقود.
- أنواع العقود الأساسية وأساليب تسليم المشاريع.
- قائمة فحص المواصفات في العقود.
- تقييم وإدارة المخاطر المرتبطة بالعقود.

اليوم الثاني: تقييم وتحضير العطاءات

- الأنواع الأساسية للعقود وتعديلات الأسعار.
- تطوير معايير تقييم العطاءات.
- استخدام نموذج القيمة للتكلفة الإجمالية للملكية.
- التقييمات الإلكترونية والفنية والتجارية.
- استراتيجيات الحصول على أفضل الأسعار وتوزيع التكاليف.

اليوم الثالث: أهم العناصر البنوية في العقود

- تحديد أهداف العقد وقوائم التحقق منه.
- البنود الأساسية، التفتيش، القبول، والرفض.
- شروط العيوب في المواد والتصنيع.
- عقود الخدمة المستندة إلى الأداء، شرط الجزاء والتعويضات.

اليوم الرابع: الامتثال القانوني والتعامل مع التحديات

- البنود الإضافية في العقود وكيفية إدارتها.
- أبرز التحديات القانونية وكيفية مواجهتها.
- التعامل مع تغييرات العقود.
- طرق الدفع والالتزامات القانونية المرتبطة بها.
- إدارة المدفوعات المقدمة وضمان الامتثال.

اليوم الخامس: تحضير ومراجعة العقد النهائي

- خطوات تحضير العقد للتوقيع وأهم الشروط.
- حقوق المشتري وإنهاء العقود بشكل آمن.
- أنواع السندات والضمانات.
- تسوية المنازعات وقائمة بنود العقد النهائية.
- مراجعة العقد النهائي وتطبيق المهارات العملية على حالات واقعية.