



دورة:
تخطيط وإعداد العقود والمناقصات

5 - 9 يوليو 2027
لندن (المملكة المتحدة)

تخطيط وإعداد العقود والمناقصات

رمز الدورة: PC417 تاريخ الإنعقاد: 5 - 9 يوليو 2027 دولة الإنعقاد: لندن (المملكة المتحدة) - رسوم الإشتراك: Euro 5775

مقدمة:

تتمثل 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 التقييمية 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 والمناقصات:

- العناصر الأساسية للعقود.
- مفاهيم هامة في إدارة العقود.

- المشاكل الشائعة خلال تحضير العقود.
- مراحل العقود المختلفة.
- أهداف المناقصات.
- مقارنة المناقصات التي يتم تقييمها بمرحلة واحدة مقابل مرحلتين.
- إجراءات عملية المناقصة.

اليوم الثاني - تحضير العقود:

- وضع استراتيجية التعاقد.
- أساليب التعاقد المختلفة.
- كتابة نطاق العمل وصياغته بوضوح.
- ورقة تحليل القرار وتأثيراتها على التعاقد.
- الشروط والأحكام للعقود.
- تحديد استراتيجية الاستعانة بالمصادر الخارجية.

اليوم الثالث - أنواع واستراتيجيات العقود:

- عقود السعر الثابت السعر المقطوع والثابتة.
- عقود التكلفة القابلة للاسترداد والتعديلات الاقتصادية.
- العقود التحفيزية والرسوم والحوافز المختلفة.
- عقود المواد والوقت.
- الملكية الفكرية وأنواع خاصة للتعاقد.
- استراتيجيات المفاوض والمفاوض.
- التعاقد الدولي والتعديلات على العقود.

اليوم الرابع - إجراءات تقديم العطاءات:

- دعوة مقدمي العروض المحتملين.
- تنظيم اجتماع توضيح العطاء.
- استلام العطاءات وفتحها.
- إعداد تقرير التوصيات وتوثيقه.

اليوم الخامس - تقييم العطاءات ومنح العقود:

- عملية تقييم العطاءات ومراحلها.
- التقييم الأولي والتقييم المفصل للعطاءات.
- التقييم التجاري: القيمة مقابل المال وتكلفة حياة المشروع.
- تحديد العطاء الاقتصادي الأكثر إفادة.
- التقييم الفني للعرض.
- بروتوكول التقييم بواسطة تسجيل النقاط.
- طريقة منح العطاء وإتمام التعاقد.