



دورة:
إدارة العقود والطلبات التعاقدية

25 - 29 إبريل 2027
القاهرة (مصر)

إدارة العقود والمطالبات التعاقدية

رمز الدورة: MA12983 تاريخ الإنعقاد: 25 - 29 إبريل 2027 دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) - رسوم الإشتراك: Euro

المقدمة

تلعب إدارة العقود والمطالبات التعاقدية دورًا أساسيًا في ضمان نجاح المشروعات وحماية حقوق الأطراف المعنية. تتطلب هذه العملية فهمًا عميقًا لمبادئ العقود، وآليات معالجة المطالبات، وحل النزاعات بما يحقق التوازن بين الأطراف. تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تمكين المشاركين من التعرف على المفاهيم الأساسية لإدارة العقود والمطالبات، وتطبيق أفضل الممارسات لضمان الكفاءة في إدارة العلاقات التعاقدية.

أهداف البرنامج

- تعريف المشاركين بمفهوم إدارة العقود وأهميتها في الحفاظ على العلاقات التجارية والمهنية.
- تنمية المهارات التحليلية لفهم بنود العقود وصياغتها بشكل دقيق.
- تعزيز القدرة على إدارة المطالبات والنزاعات بطريقة احترافية وفعالة.
- إكساب المشاركين أدوات وآليات للتعامل مع المخاطر التعاقدية والامتثال للشروط القانونية.

الكفاءات المكتسبة

عند إتمام الدورة التدريبية، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحليل وصياغة العقود بشكل احترافي.
- التفاوض بمهارة لضمان تحقيق مصلحة الأطراف.
- إدارة النزاعات التعاقدية بفعالية، مع التركيز على إيجاد حلول توافقية.
- تقييم المخاطر التعاقدية واتخاذ تدابير وقائية لتجنبها.
- استخدام منهجيات مبتكرة للتعامل مع المطالبات وتحقيق الامتثال الكامل لبنود العقد.

الجمهور المستهدف

- مدراء العقود والمشتريات.
- المهندسون ومدراء المشاريع.
- المحامون والمستشارون القانونيون.
- أصحاب الأعمال ورواد الأعمال.
- العاملون في إدارة المطالبات أو الشؤون التعاقدية.

- أي شخص يرغب في تعزيز معرفته ومهاراته في مجال إدارة العقود والمطالبات.

محاور البرنامج

اليوم الاول : مقدمة العقود

- تعريف العقود وأهميتها في إدارة المشاريع.
- المبادئ القانونية الأساسية لصياغة العقود.
- أنواع العقود التجارية وأسس اختيار النوع المناسب.
- حالات دراسية: استعراض عقود شائعة الاستخدام.

اليوم الثاني: إدارة العقود

- دورة حياة العقد: من الصياغة إلى الإغلاق.
- أدوات ونماذج إدارة العقود.
- مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs لإدارة العقود.
- حالات دراسية: تحليل أخطاء شائعة في إدارة العقود.

اليوم الثالث: المطالبات التعاقدية

- تعريف المطالبات التعاقدية وأسبابها.
- كيفية تقديم المطالبات وتوثيقها.
- استراتيجيات التعامل مع المطالبات والنزاعات.
- أمثلة عملية: كتابة وصياغة مطالبات فعّالة.

اليوم الرابع: التفاوض وحل النزاعات

- أسس التفاوض الفعّال في العقود.
- مهارات الاتصال والإقناع في إدارة النزاعات.
- تقنيات الوساطة والتحكيم.
- تدريبات عملية: محاكاة جلسات التفاوض.

اليوم الخامس: تقييم وتحليل المخاطر التعاقدية

- تحديد وتقييم المخاطر المرتبطة بالعقود.

- إعداد خطط استجابة للمخاطر التعاقدية.
- استخدام أدوات التحليل مثل SWOT و RACI.
- مراجعة شاملة وختام الدورة مع مناقشة الحالات العملية