MERCURY

دورة الإدارة الاستراتيجية للعقود

01 - 05 فبراير 2027

بوسطن (الولايات المتحدة الامريكية)

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

دورة الإدارة الاستراتيجية للعقود

الرمز : 121558_179443 تاريخ الإنعقاد: 01 - 05 فبراير 2027 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الامريكية) التكلفة: 7500 اليورو

مقدمة

تقدم هذه الدورة التدريبية في الإدارة الاستراتيجية للعقود، فهمًا متكاملًا لمفهوم الإدارة الاستراتيجية للعقود بوصفها ممارسة مؤسسية تهدف إلى رفع كفاءة التخطيط، والصياغة، والتنفيذ، والمتابعة، والتقييم عبر دورة حياة العقد كاملة. كما تساعد المتدرب على الربط بين الأهداف التنظيمية ومتطلبات التعاقد، بما يضمن وضوح الالتزامات، وتقليل المخاطر، وتحسين جودة القرارات المرتبطة بالتعاقدات. وتركز على بناء منهج عملي لإدارة العلاقة التعاقدية مع الأطراف المختلفة، وتحديد الأدوار، وتوزيع المسؤوليات، ومراقبة الأداء وفق معايير قابلة للقياس. وتتناول الجوانب التنظيمية والرقابية والحوكمية المرتبطة بالعقود، مع إبراز أهمية مواءمة استراتيجية العقد مع استراتيجية الجهة واحتياجاتها التشغيلية. وتمنح المتدرب أدوات ذهنية وتحليلية لفهم البنود، وتقدير المخاطر، والتعامل مع التغيير، ومتابعة الالتزام، وتحسين القيمة المتحققة من العقد. وتبني منظورًا احترافيًا يدعم اتخاذ القرار التعاقدي على أساس واضح ومنظم، ويعزز الاستدامة، والشفافية، والفعالية في إدارة العقود.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة الإدارة الاستراتيجية للعقود، الفئات والمحترفين لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء العقود والمشتريات.
- مسؤولو التعاقد والامتثال.
- موظفو الشؤون القانونية.
- مدراء المشاريع والعمليات.
- مسؤولو الموردين والمقاولين.
- فرق المراجعة والحوكمة.
- المهتمون بتطوير مهارات التعاقد.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في الإدارة الاستراتيجية للعقود، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم مفهوم الإدارة الاستراتيجية للعقود وربطه بالأهداف المؤسسية.
- تحليل دورة حياة العقد من التخطيط حتى الإغلاق.
- التمييز بين الأدوار والمسؤوليات داخل العملية التعاقدية.
- صياغة قراءة منهجية للبنود والالتزامات والمخاطر.
- تطبيق أساليب المتابعة والرقابة على التنفيذ والأداء.
- تقييم الانحرافات التعاقدية واقتراح الاستجابات المناسبة.
- دعم اتخاذ القرار في التعديل أو التمديد أو الإنهاء.
- تعزيز القدرة على بناء علاقة تعاقدية متوازنة وفعالة.
- تطوير فهم عملي للحوكمة والشفافية والامتثال.
- رفع كفاءة إدارة القيمة وتحقيق النتائج المستهدفة من العقد.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج الإدارة الاستراتيجية للعقود:

- التفكير التحليلي في البنود والالتزامات.
- قراءة المخاطر التعاقدية بوعي مهني.
- تنظيم الأولويات خلال دورة العقد.
- التواصل الواضح مع الأطراف ذات العلاقة.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- مراقبة الأداء بمؤشرات محددة.
- معالجة التغييرات بطريقة منضبطة.
- توثيق القرارات والإجراءات بدقة.
- دعم الالتزام والحوكمة داخل بيئة العمل.

دراسة سيناريوهات

في تدريب الإدارة الاستراتيجية للعقود، سيطوّر المشاركين قدراتهم عبر دراسة السيناريوهات:

- عقد خدمات متأخر في التسليم مع مؤشرات أداء منخفضة.
- بند غير واضح يؤدي إلى خلاف بين الجهة والمورد.
- زيادة غير مخططة في نطاق العمل تتطلب تعديلًا تعاقديًا.
- ضعف المتابعة يسبب فجوة بين الشروط والتنفيذ الفعلي.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى: الأسس المفاهيمية للإدارة الاستراتيجية للعقود

- تعريف الإدارة الاستراتيجية للعقود بوصفها إطارًا يربط بين الهدف التنظيمي ومتطلبات التعاقد والتنفيذ والمتابعة.
- توضيح الفرق بين إدارة العقد بوصفها متابعة تشغيلية، وبين الإدارة الاستراتيجية بوصفها توجيهًا واعيًا للقيمة والمخاطر والنتائج.
- استعراض دورة حياة العقد منذ تحديد الحاجة وحتى الإغلاق، مع إبراز نقاط القرار الحرجة في كل مرحلة.
- تحليل العلاقة بين استراتيجية العقد واستراتيجية الجهة، وكيف يؤثر هذا الربط في جودة الاختيار التعاقدي.
- مناقشة مفهوم القيمة مقابل المال، وأثره في بناء عقود أكثر كفاءة واتساقًا مع الموارد المتاحة.
- تفسير دور الحوكمة والشفافية والامتثال في رفع موثوقية العقد وتقليل التعثر والنزاعات.
- تحديد المكونات الأساسية للعقد الجيد، مثل الوضوح، والقياس، والتوازن، وقابلية المتابعة، والقدرة على التطبيق.

الوحدة الثانية: التخطيط التعاقدي وتحليل الاحتياج

- تحديد الاحتياج الحقيقي قبل الدخول في التعاقد، وربطه بالأهداف التشغيلية والمالية والفنية للجهة.
- تحليل الأطراف المعنية وفهم توقعاتها، حتى تُبنى التزامات واقعية قابلة للإدارة والتنفيذ.
- تصنيف أنواع العقود بحسب طبيعة الخدمة أو المشروع أو التوريد، واختيار الصيغة الأنسب لكل حالة.
- دراسة نطاق العمل بطريقة دقيقة تمنع التوسع غير المنضبط وتحافظ على وضوح المخرجات المتوقعة.
- تقييم البدائل التعاقدية من حيث التكلفة والمخاطر والمرونة والقدرة على القياس والمتابعة.
- إعداد تصور أولي لإدارة العقد يتضمن الأدوار، وخطوط التصعيد، ونقاط الرقابة، ومؤشرات النجاح.
- ربط التخطيط التعاقدي بإدارة الوقت والموارد والاعتمادات، لضمان جاهزية التنفيذ من البداية.
- بناء فهم مبكر للمخاطر المحتملة، مثل الغموض، أو ضعف التوثيق، أو تضارب المصالح، أو عدم كفاية المواصفات.

الوحدة الثالثة: الصياغة التعاقدية وإدارة المخاطر

- قراءة البنود التعاقدية قراءة تحليلية تكشف الالتزامات والحقوق والاستثناءات والجزاءات والقيود.
- فهم أثر الصياغة الدقيقة في تقليل التفسيرات المتباينة وحماية العلاقة التعاقدية من النزاع.
- التمييز بين البنود الأساسية والبنود التشغيلية والبنود الوقائية، وربط كل بند بوظيفته العملية.
- تحليل المخاطر التعاقدية قبل التوقيع، مثل التأخير، والتكلفة، والجودة، والاعتماد على طرف واحد، والالتزام الجزئي.
- تصميم إجراءات للحد من المخاطر عبر الضمانات، وآليات الإشعار، وخطط التخفيف، وحدود المسؤولية.
- التعامل مع التعديلات التعاقدية بطريقة منضبطة تحافظ على التوازن بين المرونة والانضباط المؤسسي.
- دراسة أثر الغموض في التعاقد على التنفيذ، وربط الوضوح اللغوي بالوضوح الإداري والقانوني.
- تعزيز ثقافة التوثيق والمراجعة المسبقة قبل اعتماد أي بند أو ملحق أو أمر تغيير.

الوحدة الرابعة: المتابعة والرقابة وقياس الأداء

- بناء نظام متابعة يربط بين الالتزامات التعاقدية والنتائج الفعلية في التنفيذ.
- استخدام مؤشرات الأداء لمراقبة الجودة، والزمن، والتكلفة، والالتزام، والاستجابة، والاستدامة.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- تحديد آليات الرفع والتصعيد عند حدوث انحراف في الأداء أو تأخر في التسليم أو تراجع في الجودة.
- مراجعة التقارير الدورية وتحليلها لاكتشاف الاتجاهات والمشكلات قبل تفاقمها.
- إدارة العلاقة مع المورد أو المقاول بصورة مهنية تحفظ التوازن بين المتابعة الصارمة والتعاون البنّاء.
- رصد الالتزام بالشروط الجزائية، وشروط الدفع، ومتطلبات التوثيق، ومعايير القبول والاستلام.
- تقييم أثر الرقابة في حماية القيمة المتحققة من العقد وتقليل الهدر والإخفاقات التشغيلية.
- توظيف المراجعة الدورية لتصحيح المسار، وتحديث الإجراءات، وتحسين كفاءة إدارة العقد.

الوحدة الخامسة: الإغلاق، التحسين، والاستدامة التعاقدية

- إنهاء العقد بطريقة منظمة تضمن استكمال الالتزامات النهائية وتوثيق المستندات والنتائج.
- التحقق من أن جميع المخرجات تم تسليمها واعتمادها وفقًا للشروط والمواصفات المتفق عليها.
- مراجعة الدروس المستفادة من العقد لاستخلاص فرص التحسين في العقود اللاحقة.
- تحليل أسباب النجاح أو التعثر بهدف تطوير أسلوب التعاقد وإدارة التنفيذ في المستقبل.
- بناء ذاكرة مؤسسية تحفظ الخبرات التعاقدية وتدعم سرعة القرار وجودته في المشاريع الجديدة.
- دراسة فرص تجديد العقد أو التوديد أو إعادة التفاوض وفقًا للأداء والقيمة والاحتياج الفعلي.
- ترسيخ مفهوم الاستدامة التعاقدية عبر تحسين الكفاءة، وتقوية العلاقات، وتقليل الأخطاء المتكررة.
- تحويل نتائج التقييم النهائي إلى توصيات عملية تدعم التطوير المؤسسي المستمر.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تمنح هذه الدورة المتدرب رؤية شاملة تجعل إدارة العقود عملية استراتيجية تدعم القرار، وتحمي الالتزام، وتزيد من جودة النتائج عبر جميع مراحل العقد. وتوصي بتطبيق ما ورد فيها على حالات عملية داخل بيئة العمل، مع اعتماد التوثيق الدقيق، والمراجعة المستمرة، والتحليل المنهجي لكل عقد قبل وأثناء وبعد التنفيذ.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

نموذج تسجيل :
دورة الإدارة الاستراتيجية للعقود

الرمز : 121558 تاريخ الإنعقاد: 01 - 05 فبراير 2027 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الامريكية) التكلفة: 7500 اليورو

معلومات المشارك

الأسم الكامل (السيد / السيدة):
.....
المسمى الوظيفي: .....
الهاتف / الجوال: .....
البريد الإلكتروني الشخصي: .....
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة: .....
العنوان: .....
المدينة / الدولة: .....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الأسم الكامل (السيد / السيدة):
.....
المسمى الوظيفي: .....
الهاتف / الجوال: .....
البريد الإلكتروني الشخصي: .....
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

طرق الدفع

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لي

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي