



إدارة العقود والهطالبات والتفاوض على التسويات

2024 - 28 نوفمبر
كوالا لامبور (ماليزيا)



إدارة العقود والمطالبات والتفاوض على التسويات

رمز الدورة: 120226_94818 تاريخ الإنعقاد: 24 - 28 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: كوالا لامبور (ماليزيا) التكلفة: 3900 اليورو

المقدمة:

سيساعدك هذا البرنامج التدريبي، على فهم كيفية عمل العقود والتعرف على أنواع مختلفة من العقود، سوف تتعلم عن جميع الخطوات التي تنطوي عليها إدارة العقود، سيتم أيضا مناقشة القضايا الحيوية من منظور أفضل الممارسات حول اعداد العقد وتنفيذه وأدائه، هذا البرنامج سيزود المشاركين العاملين في مجال إدارة العقود والمشاريع والمشتريات بالمعرفة والمهارات الأساسية اللازمة لتطوير وتصميم العقود وفهم الخطوات المتعلقة بتحديد الاحتياجات التعاقدية وصياغة البنود الأساسية المتعلقة بذلك بما فيها التخطيط واختيار نوع العقد الصحيح الذي يخدم المشروع بالشكل المناسب ويحقق مصلحة المؤسسة بثقة كاهلة ويعزز الروح القيادية لدى المشاركين بهذا المجال، كما سوف يكتسب المشاركون المهارات اللازمة لتحديد الجوانب والاحتياجات القانونية والفنية التجارية بالإضافة للقدرة على الصياغة الصحيحة للبنود التعاقدية التي تضمن تحقيق الأهداف.

الفئات المستهدفة:

- مدراء المشاريع.
- جميع الموظفين المسؤولين عن إدارة العقود والتفاوض.
- حول البنود التعاقدية والشؤون القانونية من فئة الإدارة المتوسطة.
- مسؤولي المشتريات والمسؤولين الهاليين.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم السياق القانوني والفني للعقود وعملية بناء العقد بما في ذلك تعزيز مهارة تحديد الاحتياجات والمتطلبات التعاقدية.
- فهم مبادئ وقواعد بناء العقود وعناصرها الأساسية وهكواناتها.
- تخطيط وبناء نطاق العمل.
- فهم مبدأ توزيع المخاطر بين أطراف العقد، والاعتبارات الضرورية لذلك عند تصميم وصياغة العقد وانعكاساتها على قيمة العقد.
- تصنيف العقود وأنواعها حسب طبيعة التعاقد ونوع الشراء.
- اختيار الموارد/ المقاول/ مزود الخدمة المناسب حسب أسس تحديد المؤهلات.
- تحسين مهارات التفاوض وفهم الطرق والتقنيات وتوجهات التفاوض، مع التركيز على مبدأ المفاوضات المربحة للطرفين.
- فهم مبادئ حل خلافات العقود بالوسائل البديلة، مع التركيز على التحكيم والبنود التعاقدية المتعلقة بها وطريق صياغتها وتحديثها في العقد.
- فهم بنود المطالبة بالتعويضات وفسخ العقد.
- تعميق الفهم لمبادئ ومتطلبات النزاهة والمهنية في صياغة العقود وتجنب الوقوع في الممارسات السلبية.

الكفاءات المستهدفة:

- مفهومات العقود.
- أطراف العقد.
- توزيع المخاطر التعاقدية.
- عناصر العقد.
- خطة تطوير نطاق العمل.
- قواعد تفسير البنود التعاقدية إضاعات على بنود تعاقدية رئيسية.
- المفاوضات.
- إضاعات حول تعديل العقود وفسخها.
- مفهومات المنازعات في العقود.

محتوى الدورة الوحدة الأولى، مقدمة ومبادئ أساسية:

- مقدمة للبرنامج، عرض جدول المحتويات، الخطة الزمنية، الأهداف والنتائج المتوقعة
- مبادئ أساسية في الإدارة، هكوتاتها، أهدافها ووظائفها

الوحدة الثانية، مفهومات العقود:

- ما هو العقد
- عناصر العقود الرئيسية
- التعاقد الشفهي والعقود المكتوبة
- القانون السائد الذي يحكم العقد

الوحدة الثالثة، أطراف العقد، توزيع المخاطر التعاقدية:

- مفاهيم توزيع المخاطر بين أطراف العقد
- أسس تحديد الهياكل / مزود الخدمة / المورد
- الالتزامات التعاقدية للأطراف

الوحدة الرابعة، عناصر العقد:

- القانونية، الفنية، الإدارية
- التمرين الأول: عرض وتحليل عينة نماذج قياسية للعقد

الوحدة الخامسة، خطة تطوير نطاق العمل:

- تصنيف الشراء
- أنواع وتصنيف العقود
- حسب طريقة التسعير
- العقود ذات الأسعار الثابتة contract price Fixed
- العقود ذات الأسعار القابلة للتعديل Contract Adjustment Price
- عقود التكلفة المضافة contract plus - Cost
- عقود جداول الكميات contract quantity of Bills
- عقود جداول الفئات السعرية contract rates of Schedule
- العقود التنافسية contract Competitive
- عقود التفاوض contract Negotiated
- عقود تسليم مفتاح contract Turnkey
- العقود المتتالية Contract Series
- عقود اتفاقيات الإطار Contracts Frame
- تحديد الاحتياجات التعاقدية القانونية والفنية والتجارية والمالية
- إيجابيات وسلبيات استخدام الشروط التعاقدية القياسية
- نطاق العمل، الأسعار، بنود الدفعات

الوحدة السادسة، قواعد تفسير البنود التعاقدية إضاءات على بنود تعاقدية رئيسية:

- عقود التشغيل - الفيديك
- عقود التوريد، المصطلحات التجارية العالمية لتحديد السعر وتوزيع المخاطر Incoterms
- عقود الخدمات الاستشارية البنود المرجعية ToR
- الشروط التعاقدية الخاصة
- التأهيلات والكفالات
- التمرين الثاني: سيتم خلال هذا اليوم العمل بمجموعات لصياغة بنود مرجعية بسيطة وعرضها من قبل كل مجموعة ومناقشتها لاستخلاص العبر

الوحدة السابعة، المفاوضات:

- مبادئ ومفاوضات العقود وإستراتيجيات التفاوض
- مفهوم البديل النفضل للاتفاق من خلال المفاوضات BATNA .BATNA Agreement Negotiated a to Alternative Best
- المفاوضات المرعبة للطرفين

الوحدة الثامنة، إضاءات حول تعديل العقود وفسخها:

- الحاجة لتعديل العقد
- البنود التعاقدية ذات العلاقة
- فسخ العقد
- التمرين الثالث: مفاوضات بين المجموعات حول بعض الشروط التعاقدية

الوحدة التاسعة، مفهوم المنازعات في العقود:

- البنود التعاقدية المتعلقة بالمنازعات وتسوية المنازعات
- الحالات التي تقتضي حق الأطراف بطلب التعويضات
- الشروط المتعلقة بالتحكيم وتوضيح ماهيته والإجراءات الخاصة
- التمرين الرابع: صياغة بند تحكيم ليتر إدراجه ضمن العقد

نهجودج تسجيل :
إدارة العقود والمطالبات والتفاوض على التسويات

رمز الدورة: 120226 تاريخ الإنعقاد: 24 - 28 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: كوالا لامبور (ماليزيا) التكلفة: 3900 اليورو

معلومات المشارك

النسر الكامل (السيد / السيدة):

.....

..... المهسمى الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

..... اسم الشركة:

..... العنوان:

..... المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

النسر الكامل (السيد / السيدة):

.....

..... المهسمى الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي