



الأستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود
والمطالبات

21 اكتوبر - 01 نوفمبر 2024
باريس (فرنسا)



الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود والمطالبات

رمز الدورة: 423_95332 تاريخ الإنعقاد: 21 اكتوبر - 01 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) التكلفة: 8000 اليورو

الهدف العام:

يتتمكن المشاركون في نهاية البرنامج من:

- فهم التسلسل المعمري لوثائق العقد.
- التمييز بين مختلف العلاقات التعاقدية من خلال فهم دور ومسؤوليات كل من الاطراف المتعاقدة.
- صياغة مشروع عقود والملحق طبقاً للمعايير الدولية.
- تطبيق مختلف وسائل العقد بصورة المهنية.
- ادارة التغيير في العقود وفقاً للحكام العقد.
- معرفة الوثائق المناسبة للمطالبات.
- التحقيق وتسوية المنازعات وفقاً للمطالبات التعاقدية.
- فهم عملية وإجراءات التحكيم.
- تحضير وثائق العطاءات.
- استراتيجية وتقنيات التفاوض.
- ادارة العقود.
- كيفية معالجة اسباب فشل العقود.
- فهم ممارسات المقاولين بشأن ايجاد وتطوير المطالبات.
- تطوير ومهارات تخفيف المطالبات بشكل فعال.
- فهم قانون العقود والمهارات المتعلقة بتقديم وتنفيذ مختلف انواع المطالبات.

المحاور العلمية:

اساسيات العقود:

- اساسيات العقود والبنود الشائعة من الناحية القانونية.
- محتوى وثائق العقد.
- نماذج العقود الدولية.
- صياغة العقود.
- خطابات الضمان والتأمين والمدفوعات.

استراتيجية العقد:

- قضايا استراتيجية.
- اختيار المورد.
- منظومه العقد.
- العوامل التي تؤثر على الاستراتيجية.

اساليب وإجراءات المناقصات:

- اغراض المؤسسة.
- توثيق المناقصات.
- ترسيمة العقد.
- الاتصالات والاجتماعات.
- تحرير صيغة العقد.

اساليب الرقابة والادارة الفعالة:

- الاتصالات والمجتمعات.
- الترتيبات المالية والتوثيق.
- الاساليب.
- السجلات - ملف العقد.
- الاجراءات.

مراجعة العقود وفهم عمليات الكشف في مختلف انواع العقود:

- تقييم اعمال مراجعة العقود.
- المشاكل الشائعة في التعاقد وعوانق مراجعة العقود.
- فهم عمليات الكشف في العقود.
- نتائج مراجعة العقود.
- تحديد اهداف واستراتيجية مراجعة العقود.

اساليب واجراءات المناقصات وتخطيط ومراجعة العقود:

- اغراض المؤسسة.
- توثيق المناقصات.
- ترسية العقد.
- الاتصالات والمجتمعات.
- تحرير صيغة العقد.
- تحديد الماءدة الواجب مراجعتها.
- خطة المراجعة - عرض اولي.
- قائمة الفحص بوضع برنامج مراجعة العقود.

الحوافز والغراءات وادارة مقاولي الباطن:

- الحاجة الى الحوافز واهدافتها.
- نوع الحوافز والعناية بها.
- المشاركة - التوفير.
- المبالغ المحتجزة وضمانات حسن التنفيذ.
- المشورة القانونية.
- كتابة وتطوير العقد.
- تطوير مقاولي الباطن ذوي الكفاءة.
- قضایا ادارية.

المطالبات والمنازعات والتفاوض بشأنها واثارة المطالبة:

- لمحه عامة وال الحاجة الى التفاوض.
- التوقيت.
- التخطيط والاعداد.
- الخطوط الارشادية.
- ممارسة التفاوض.
- اسباب المطالبة.
- تعريف المطالبة.
- اسباب تفادي المطالبة.
- التغيرات تتداول الى مطالبات.
- تحديد طبيعة المطالبات.
- تصنيف المطالبات.
- التفاوض بشأن المطالبات.

استراتيجيات التعاقد لتفادي وقوع المطالبات:

- عقود بمبالغ مدفوعة.
- عقود تستند إلى سعر الوحدة.
- تصويم وتدريب العقود.

تحديد المخاطر وتفاديها:

- انواع المخاطر.
- ابعاد المخاطر.
- المشاكل والتاثيرات.
- التنازل عن المخاطر.
- تحديد مدى الخطير.
- صنع القرار.
- ادارة المخاطر.
- اساليب تخفيف المخاطر.

اللتزام بالجودة في العقود والمنافسات:

- انظمة الجودة في المناقصات والعقود.
- اساليب ضمان الجودة منذ الورقة الاولى وفي كل مرحلة.

الجوانب القانونية للعقود:

- العقود ملزمة من الناحية القانونية.
- ومتطلبات المشروعية.
- قضائية قانونية أساسية.

اخلاقيات التعاقد:

- الحاجة إلى الوضوح والعدالة.
- نهج موحد لكافة المقاولين.
- ردود الفعل.
- الخواص الرئيسية لرقابة العقود بطريقة فعالة.
- نشر الرسالة الخاصة بآعداد المناقصات والعقود.

التعامل مع تقنيات المطالبة:

- إنهاء العقد.
- آليات حل المنازعات.
- أساليب حساب قيمة التعويض تكلفة ومدته.
- خطوات التحكيم.
- ختام البرنامج.



نحوذن تسجيل :
الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود والمطالبات

رمز الدورة: 423 تاريخ الإنعقاد: 21 اكتوبر - 01 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) التكلفة: 8000 اليورو

معلومات الوشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

المسمي الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:
العنوان:
المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

المسمي الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي