



إدارة العقود لغير المهتمين



إدارة العقود لغير المتخصصين

المقدمة:

تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تزويد المشاركين فيها بالمعرفة والمفاهيم والمهارات التي يحتاجونها لتأدية الأنشطة والمهام المتعلقة بإدارة العمليات التعاقدية. حيث تتناول الدورة المفاهيم التعاقدية الأساسية والأنواع المختلفة للعقود. يتعلم المشاركون في هذه الدورة التفاعلية التقنيات والندوات الأساسية المستخدمة في تحليل العطاءات المقدمة بها في ذلك الفحص الأولي والتقييم الفني والتقييم التجاري.

الفئات المستهدفة:

- جميع المهنيين غير المتخصصين في إدارة العقود.
- المسؤولين عن عمليات إدارة العقود ومن ضمنهم المهنيون الذين يعملون في المجالات الفنية أو الإدارية ممن يرغبون في تعلم المزيد حول عناصر ومفاهيم وأنواع وعمليات التعاقد.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد العناصر والمراحل الأساسية للتعاقد.
- وصف المفاهيم القانونية الضرورية في التعاقد التي يمكن أن يكون لها تأثير ضار على العلاقة التعاقدية بين الطرفين.
- وصف الأنواع المختلفة من العقود وكذلك أنواع مختلفة من العلاقات بين الأطراف.
- وضع قائمة بالخطوات الرئيسية اللازمة لإعداد العقد مع فهم كامل لجميع الوثائق اللازمة لإعداد طلب العرض.
- وصف جميع الأنشطة اللازمة لإدارة العقد بعد منحه بها في ذلك التعامل مع التباينات والمطالبات.

الكفاءات المستهدفة:

- إدارة العقود.
- تحديد نطاق العمل.
- تنفيذ الالتزامات التعاقدية.
- تطبيق أنواع العقود.
- معرفة النكاح والشروط.
- إعداد العقود.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى، نظرة عامة على العقود:

- عناصر "العقد"
- إدارة العقود
- المصطلحات القانونية المستخدمة في العقود
- نطاق العمل
- النكاح والشروط
- مراحل التعاقد

الوحدة الثانية، المفاهيم المهمة في إدارة العقود:

- التمثيل والضمانات
- التعهدات
- الحقوق والشروط
- القانون السائد
- السرية
- ملكية العقد
- التعاقد من الباطن
- التعويضات
- الظروف القاهرة
- شروط الدفع
- خرق العقد
- إنهاء العقد
- النضرار المقررة
- اتفاقية مستوى الخدمة

الوحدة الثالثة، أنواع الاتفاقيات التعاقدية:

- أنواع العقود
- عقود الأسعار الثابتة وبلغ مقطوع
- عقود التكاليف المستردة التكاليف الزائدة
- عقود الوقت والمواد
- جدول الكميات
- خطاب النوايا
- مذكرة التفاهم
- النشكال الخاصة من التعاقد
- التعاقدات الدولية
- شروط التجارة الدولية Incoterms

الوحدة الرابعة، المفاهيم الأساسية في إدارة العقود:

- إعداد استراتيجية التعاقد
- تحديد استراتيجية توريد المصادر
- إعداد طلبات تقديم العروض
- تقييم العروض
- منح العقد

الوحدة الخامسة، الإدارة والتباينات والمطالبات:

- تنفيذ العقد
- تقييم مستوى الأداء
- إدارة التغيير
- إدارة التباينات
- المطالبات والنزاعات