



الإعداد الفعّال للعقود



الإعداد الفعّال للعقود

المقدمة:

تزوّد هذه الدورة التدريبية المشاركين بالمعرفة والمهارات المطلوبة لتولّي جميع مهام المراحل السابقة لكتابة العقود، وتغطي الأنواع المختلفة للعقود والنساليب المختلفة لكتابتها، ومن ضمنها: تقديم العطاءات والعروض التنافسية والاستعانة بالمصادر الخارجية، يكتسب المشاركون في هذه الدورة التفاعلية المعرفة بجميع العمليات والأنشطة المتعلقة بالمرحلة التحضيرية للعقود واستخدامها كعناصر داعمة لصياغة عقود فعالة ومتكاملة.

الفئات المستهدفة:

- جميع المهنيين الذين يشاركون في إدارة وإعداد العقود والذين يجب عليهم استيعاب البنود التعاقدية التي سيقومون بإدارتها.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

أهداف الدورة

سينتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تحديد العناصر الأساسية لكتابة العقود.
- تحديد الخطوات الأساسية في الإجراءات التحضيرية للعقود ومن ضمنها صياغة نطاق عمل فعال.
- معرفة الأنواع المختلفة للعقود ومناقشة عدة استراتيجيات تعاقدية مختلفة ومن ضمنها التسعير.
- تطوير استراتيجية تفاوضية لنطاق العمل.
- استخدام المعايير التقييمية لاختيار المقولين المتعاقدين بفعالية.

الكفاءات المستهدفة:

- التحضير للعقود.
- كتابة نطاق العمل.
- التخطيط.
- كتابة العطاءات.
- المصطلحات الفنية والشروط التعاقدية.
- التفاوض حول نطاق العمل.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى، نظرة عامة على العقود:

- أهداف إدارة العقود
- العناصر الأساسية للعقود
- إطار العمل المهني التقليدي للعقود
- المشكلات التي تواجه تحضير وإدارة العقود
- متطلبات العروض
- أهمية أطراف العقد والموافقات
- أنواع الصلاحيات

الوحدة الثانية، تحضير العقود:

- عقود النعمال
- التخطيط للاستحواذ
- أساليب التعاقد وتقدير العطاءات والتفاوض
- كتابة نطاق العمل
- ورقة تحليل القرار
- تأثيرات ضعف نطاق العمل
- الشروط والاحكام
- تحديد استراتيجية الاستعانة بالمصادر الخارجية

الوحدة الثالثة، أنواع واستراتيجيات العقود:

- العقد الواحد مقابل العقود المتعددة
- عقود السعر الثابت السعر المقطوع
- العقود الثابتة
- تعديلات الأسعار الاقتصادية
- العقود التحفيزية
- عقود استرداد التكاليف التكلفة الإضافية
- نسبة التكلفة
- الرسوم الثابتة
- الرسوم المهنوحة
- رسوم الحوافز
- عقود المواد والوقت
- الملكية الفكرية
- تعاقد الحالات الخاصة
- التطوير والابتعاث
- مشاريع البناء
- تقنية المعلومات
- شروط الدفع
- استراتيجيات التسعير
- تحليل المخاطر

الوحدة الرابعة، التفاوض:

- التحضير للتفاوض
- أهداف التفاوض
- القواعد التوجيهية للتفاوض
- التقنيات المستخدمة في التفاوض

الوحدة الخامسة، منح العقود:

- معايير التقييم
- اجتهاد ما قبل منح العقد
- تقرير التوصيات
- أساليب منح العقود
- ملف العقد
- اجتهاد ما بعد منح العقد
- إدارة العقد
- إدارة العقود الفرعية
- إنهاء العقد