



London Elite Centre



الأستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود والمطالبات

<https://londonelitecentre.com>



الاستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود والمطالبات

وصف المقرر

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم التسلسل الهرمي لوثائق العقد.
- التمييز بين مختلف العلاقات التعاقدية من خلال فهم دور ومسؤوليات كل من الاطراف المتعاقدة.
- صياغة مشروع عقود والملاحق طبقا للمعايير الدولية.
- تطبيق مختلف موارد العقد بصورة المهنية.
- إدارة التغيير في العقود وفقا لاحكام العقد.
- معرفة الوثائق المناسبة للمطالبات.
- التحقيق وتسوية المنازعات وفقا للمتطلبات التعاقدية.
- تعزيز الابداع في عملية وإجراءات التحكيم.
- تحضير وثائق العطاءات.
- تنفيذ استراتيجيات وتكتيكات التفاوض.
- إدارة العقود.
- معالجة اسباب فشل العقود.
- وعي مهارات المفاوضين بشأن ايجاد وتطوير المطالبات.
- تطوير مهارات تخفيف المطالبات بشكل فعال.
- تحديد متطلبات قانون العقود والمهارات المتعلقة بتقدير وتنفيذ مختلف انواع المطالبات.

الفئات المستهدفة:

- مدراء المشتريات والعقود
- رؤساء أقسام المشتريات والعطاءات
- مديري وأعضاء إدارات القانونيه
- كافة الإداريين الذين تقع كل أو بعض مسؤوليتهم ضمن مراحل الشراء والعقود



المرشحون أو الساعون الى شغل وظائف بادارة الشراء والعقود

الكوادر او رئاستها الذين من مسؤلياتهم المشاركة فى العهليه الشرائيه

الوحدة الأولى

اساسيات العقود

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

الوحدة الثانية

استراتيجية العقد:

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

اساليب وإجراءات المناقصات:

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

الوحدة الثالثة

اساليب الرقابة والادارة الفعالة:

- الاتصالات والاجتماعات.
- الترتيبات المالية والتوثيق.
- الاساليب.
- السجلات و ملف العقد.
- الاجراءات.

الوحدة الرابعة

مراجعة العقود وفهم عمليات الكشف في مختلف انواع العقود:



- تقييم اعمال مراجعة العقود.
- المشاكل الشائعة في التعاقد وعوائق 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 والاجتماعات.
- تحرير صيغة العقد.
- تحديد الهادة الواجب مراجعتها.
- خطة المراجعة □ عرض اولي.
- قانمة الفحص بوضع برنامج مراجعة العقود.

الوحدة الخامسة

الحوافز والغرامات و ادارة مقاولي الباطن:

- الحاجة الى الحوافز واهميتها.
- نواع الحوافز والعناية بها.
- المشاركة □ التوفير.
- الهبالغ المهتجرة وضمونات حسن التنفيذ.
- المشورة القانونية.
- كتابة وتطوير العقد.
- تطوير مقاولي الباطن ذوي الكفاءة.
- قضايا ادارية.

الوحدة السادسة

المطالبات والمنازعات والتفاوض بشأنها واثارة المطالبة:

- لهجة عامة والحاجة الى التفاوض.
- التوقيت.
- التخطيط والاعداد.
- الخطوط الارشادية.
- مهارة التفاوض.
- اسباب المطالبة.
- تعريف المطالبة.
- اسباب تفادي المطالبة.
- التغيرات تتحول الى مطالبات.
- تحديد طبيعة المطالبات.
- تصنيف المطالبات.



- التفاوض بشأن المطالبات.

الوحدة السابعة

استراتيجيات التعاقد لتقاضي وقوع المطالبات:

- عقود بمبالغ مدفوعة.
- عقود تستند الى سعر الوحدة.
- تصويم وتحرير العقود.

تحديد المخاطر وتفاديها:

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

الوحدة الثامنة

الالتزام بالجودة في العقود والمنافسات:

- انظمة الجودة في المناقصات والعقود.
- اساليب ضمان الجودة منذ المرة الاولى وفي كل مرة.

الجوانب القانونية للعقود:

- العقود ملزمة من الناحية القانونية.
- متطلبات المشروعية.
- قضايا قانونية اساسية.

الوحدة التاسعة

اخلاقيات التعاقد:

- الحاجة الى الوضوح والعدالة.
- نهج موحد لكافة المقاولين.
- ردود الفعل.
- الخواص الرئيسية لرقابة العقود بطريقة فعالة.

نشر الرسالة الخاصة باعداد المناقصات والعقود

الوحدة العاشرة



التعاون مع تقنيات المطالبة:

- انتهاء العقد.
- آليات حل النزاعات.
- أساليب حساب قيم التعويض تكلفةً ومردم.
- خطوات التحكيم.
- ختام البرنامج.