

التميز في إدارة العقود وإدارة المطالبات والمفاوضات

مقدمة:

- صممت دورة التميز في إدارة العقود وإدارة المطالبات والمفاوضات ، لمساعدة المشاركين العاملين في مجال العقود والمشتريات على فهم التعقيد المتزايد للعلاقات التجارية والتعامل معها. يحتاج جميع المتخصصين في الأعمال إلى فهم كيف ولماذا تستطيع العقود تخصيص المخاطر لأطراف العقد، وعواقب الفشل في مواجهة هذا الخطر.

اهداف الدورة:

مع نهاية هذا البرنامج سوف يكون المشاركون قادرين على:

- فهم الممارسات الجيدة لإدارة العقود.
- تحديد المشكلات التعاقدية المحتملة على العقود الحقيقية.
- فهم المخاوف الفنية والقانونية والإدارية بشأن العقود.
- تقديم تفسير صحيح للعقود.
- تعرف عندما للحصول على رأي قانوني.
- حماية مصالح الشركة بشكل صحيح.
- التعرف على الإجراءات والتعاس التي تؤدي إلى إهدار موارد ووقت التعاقد.

مخرجات الدورة:

- تمكين المشاركين من تحديد الأنشطة والخطوات الرئيسية لإدارة العقود
- تمكين المشاركين من تحديد أدوات الإدارة المستخدمة أثناء عملية التطبيق بالإضافة إلى دور مدير العقد
- تمكين المشاركين من إنشاء نظام لتقييم المتعاقدين وتحديد نقاط القوة والضعف وتوضيح أهمية الشراكة والتفاوض في إدارة العقود
- تعريف المشاركين بأنواع العقود المختلفة
- تمكين المشاركين من الاستعداد للتفاوض بشأن التغييرات التعاقدية والمطالبات من أجل الوصول إلى تسوية مرضية
- تعريف المشاركين بطرق إغلاق ملف المشتريات في إدارة العقود

محتوى البرنامج:

إستيعاب تكوين العقود:

- الأسس المحلية والدولية للعقود - الالمام بفاهيم العقد ر
- الفرق بين إدارة العقود وعقود الادارة
- أسس إستخدام العقود النموذجية:
- الشروط العامة للعقود
- الشروط الخاصة

إدارة مرحلة الإعداد للتعاقد:

- المواصفات العامة والخاصة
- تجهيز مواصفات العقد
- إجراء المناقصات والمزايدات – المنافسات BID
- العقود يجوز إجرائها بالتعاقد المباشر Sole Source
- إبرام العقد

إدارة مرحلة الاختيار والمفاضلة:

- المبادئ الحاكمة للمنافسة في المناقصات
- الدعوة للتعاقد وتقديم العروض | Invitation to BID
- تقديم العروض
- إجراءات تحليل وتقييم العطاءات
- الرد على الاستفسارات وعقد مؤتمرات المتناقضين
- التدريب العملي على التخطيط وطرح المناقصة وتطبيق قواعد الإختيار

إدارة مرحلة الإبرام لعقود المشروعات بالمعايير الدولية:

- عقود المقاولات في الأنظمة المختلفة
- عقود الثمن | Lump Sum & Unit Price
- عقود التكلفة | Target Cost & Cost Plus
- عقود إدارة المشروعات | Project Management
- عقود تقديم المشورة | Consultation

إدارة التفاوض:

- مضمون التفاوض
- إستراتيجيات وتكتيكات التفاوض
- الموقف التفاوضي وأثره على العملية التفاوضية
- مهارات التفاوض
- أهم وثائق التفاوض

إدارة مرحلة الصياغة وإعداد وثيقة العقد:

- التركيب الكلي للعقد وتكوينه النموذجي
- ديباجة العقد والفرق في تصميم الأنظمة | Common Law Jurisdictions & Civil
- مضمون العقد وشروطه | Contract's Terms, Conditions, and Warranties
- تعريف المصطلحات | Definitions
- المرفقات | Appendix

إدارة مرحلة تنفيذ العقد:

- حقوق والتزامات الإدارة
- حقوق المتعاقد مع الإدارة
- الجزاءات التي يجوز للإدارة توقيعها على المتعاقد المخالف
- القوة القاهرة | Force Majeure
- إعادة التوازن المالي للعقد

إدارة المطالبات وأوامر التغيير:

- أنواع مطالبات رب العمل
- مطالبات المقاول الرئيسية
- الاختلافات في المستندات التعاقدية | Discrepancies
- تطوير وتعديل بمخططات بالمشروع | Modifications
- طلب زيادة او امتدادات بالمشروع | Extension
- استبدال بنود | Replace، أو إلغاؤها | Deletion

