€TRAINING

التفاوض على العقود والمطالبات المالية



2 - 13 يونيو 2024

كوالالمبور (ماليزيا)

التفاوض على العقود والمطالبات المالية

رمز الدورة: P171 تاريخ الإنعقاد: 2 - 13 يونيو 2024 دولة الإنعقاد: كوالالمبور (ماليزيا) - التكلفة: 7950 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

التعريف بالسمات الأساسية للعقود من خلال الاحكام التي استحدثتها والضوابط التي امكن بها القضاء على الثغرات والتطبيق العملي بما يكفل فى النهاية ضمان سلامة التطبيق وايجاد التوازن بين التزامات المقاول والجهة الادارية المتعاقدة , وفهم قانون العقود والممارسات المتعلقة بتقديم وتنفيذ مختلف انواع المطالبات.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم التسلسل الهرمي لوثائق العقد.
- التمييزبين 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 التغير في العقود وفقا لاحكام العقد.
- معرفة الوثائق المناسبة للمطالبات.
- التحقيق وتسوية المنازعات وفقا للمتطلبات التعاقدية.
- تعزيزالابداع في عملية وإجراءات التحكيم.
- تحضيروثائق العطاءات.
- تنفيذ استراتيجية وتكتيكات التفاوض.
- ادارة العقود.

الفئات المستهدفة:

- مدراء المشتريات والعقود
- رؤساء أقسام المشتريات والعطاءات
- مديري وأعضاء ألأدارات القانونيه
- كافة ألأداريين الذين تقع كل أو بعض مسئوليتهم ضمن مراحل الشراء والعقود
- المرشحون أو الساعون الى شغل وظائف بادارة الشراء والعقود
- الكوادر او رئاستها الذين من مسئولياتهم المشاركة فى العملية الشرائيه

محاور البرنامج التدريبي:

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 - 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 المادة الواجب مراجعتها.
- خطة المراجعة - عرض اولي.
- قائمة الفحص بوضع برنامج مراجعة العقود.

الوحدة الخامسة:

الحوافز والغرامات و ادارة مقاولي الباطن:

- الحاجة الى الحوافز واهميتها.

- نواع الحوافز والعناية بها.
- المشاركة - التوفير.
- المبالغ المحتجرة وضمانات حسن التنفيذ.
- المشورة القانونية.
- كتابة وتطوير العقد.
- تطوير مقاولي الباطن ذوي الكفاءة.
- قضايا ادارية.

الوحدة السادسة:

المطالبات والمنازعات والتفاوض بشأنها واثارة المطالبة:

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

الوحدة السابعة:

استراتيجيات التعاقد لتفادي وقوع المطالبات:

- عقود بمبالغ مدفوعة.
- عقود تستند الى سعر الوحدة.
- تصميم 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 الأولى 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:

التعامل مع تقنيات المطالبة:

- انهاء العقد.
- آليات حل المنازعات.
- أساليب حساب قيم التعويض تكلفة ومده.
- خطوات التحكيم.