

€ TRAINING

إدارة العقود لغير المتخصصين فيها

29 يوليو - 2 أغسطس 2024
ميونخ (ألمانيا)



إدارة العقود لغير المتخصصين فيها

رمز الدورة: P363 تاريخ الإنعقاد: 29 يوليو - 2 أغسطس 2024 دولة الإنعقاد: ميونخ (ألمانيا) - التكلفة: 5300 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

يهدف هذه البرنامج إلى تزويد المشاركين فيها بالمعرفة والمفاهيم والمهارات التي يحتاجونها لتأدية الأنشطة والمهام المتعلقة بإدارة العقود بشكل فعال. هذا البرنامج هو الأول من سلسلة من البرامج المتخصصة في العقود. ذلك الفحص الأولي والتقييم الفني والتقييم التجاري.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

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

الفئات المستهدفة:

- المهنيين غير المتخصصين في إدارة العقود.
- المسؤولين عن عمليات إدارة العقود.
- المهنيون الذين يعملون في المجالات الفنية أو الإدارية ممن يرغبون في تعلم المزيد حول عناصر ومفاهيم وأنواع وعمليات التعاقد.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

نظرة عامة على العقود

- عناصر "العقد"
- إدارة العقود
- المصطلحات القانونية المستخدمة في العقود
- نطاق العمل
- الأحكام 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
- الأضرار المقررة
- اتفاقية مستوى الخدمة

الوحدة الثالثة:

أنواع الاتفاقيات التعاقدية

- أنواع العقود
- عقود الأسعار الثابتة مبلغ مقطوع
- عقود التكاليف المستردة التكاليف الزائدة
- عقود الوقت والمواد
- جدول الكميات
- خطاب النوايا
- مذكرة التفاهم
- الأشكال 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