



التفاوض على العقود والموطابقات المالية

A photograph of four professionals—three men and one woman—smiling at the camera. They are dressed in business attire; the woman on the left wears a black top and a multi-strand necklace. The background is a bright, modern office environment.

2024 - 12 ديسمبر

القاهرة (مصر)

التفاوض على العقود والمطالبات الهالية

رمز الدورة: P171 تاريخ الإنعقاد: 1 - 12 ديسمبر 2024 دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) - التكلفة: 5985 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريسي:

التعريف بالسمات الأساسية للعقود من خلال الأحكام التي استحدثتها والضوابط التي أمكن بها القضاء على التغرات والتطبيق العملي بما يكفل في النهاية ضمان سلامة التطبيق وإيجاد التوازن بين التزامات المقاول والجهة الإدارية المتعاقدة ، وفهم قانون العقود والممارسات المتعلقة بتقديم وتنفيذ مختلف أنواع المطالبات.

أهداف البرنامج التدريسي:

في نهاية البرنامج 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 والملحق طبقاً للمعايير الدولية.
- تطبيق مختلف موارد العقد بصورة المهنية.
- إدارة التغير في العقود وفقاً لاحكام العقد.
- معرفة الوثائق المناسبة للمطالبات.
- التحقيق وتسوية المنازعات وفقاً للمتطلبات التعاقدية.
- تعزيز الابداع في عملية وإجراءات التحكيم.
- تحضير وثائق العطاءات.
- تنفيذ استراتيجية وتيكيبات التفاوض.
- ادارة العقود.

الفئات المستهدفة:

- مدراء المشتريات والعقود
- رؤساء أقسام المشتريات والعطاءات
- مديري وأعضاء الأدارات القانونية
- كافه الأداريين الذين تقع كل أو بعض مسؤوليتهم ضمن مراحل الشراء والعقود
- المرشحون أو الساعون الى شغل وظائف بادارة الشراء والعقود
- الковادر او رئاستها الذين من مسؤولياتهم المشاركة في العملية الشرائية

محاور البرنامج التدريسي:

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 والمجتمعات.
- تحرير صيغة العقد.

الوحدة الثالثة:

اساليب الرقابة والادارة الفعالة:

- الاتصالات والمجتمعات.
- 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 وعواقب مراجعة العقود.
- فهم عمليات الكشف في العقود.
- نتائج مراجعة العقود.
- تحديد اهداف واستراتيجية مراجعة العقود.

اساليب واجراءات المناقصات وتحطيط ومراجعة العقود:

- اغراض المؤسسة.
- توثيق المناقصات.
- ترسية العقد.
- الاتصالات والمجتمعات.
- تحرير صيغة العقد.
- تحديد المادة الواجب مراجعتها.
- خطة المراجعة - عرض اولي.
- قائمة الفحص بوضع برنامج مراجعة العقود.

الوحدة الخامسة:

الحوافز والغرامات وادارة مقاولي الباطن:

- الحاجة الى الحوافز واهميتها.

- نوع الحوافز والعنایة بها.
- المشاركة - التوفير.
- المبالغ المحتجزة وضمانات حسن التنفيذ.
- المشورة القانونية.
- كتابة وتطوير العقد.
- تطوير مقاولی الباطن ذوي الكفاءة.
- قضايا ادارية.

الوحدة السادسة:

المطالبات والمنازعات والتفاوض بشأنها وإثارة المطالبة:

- لمحه عامة وال الحاجة الى التفاوض.
- التوقيت.
- التخطيط والاعداد.
- الخطوط الارشادية.
- ممارسة التفاوض.
- اسباب المطالبة.
- تعريف المطالبة.
- اسباب تفادي المطالبة.
- التغيرات تتتحول الى مطالبات.
- تحديد طبيعة المطالبات.
- تصنيف المطالبات.
- التفاوض بشأن 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 الخطير.
- 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 أساسية.

الوحدة التاسعة:

الأخلاقيات التعاقدية:

- الحاجة إلى 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:

- إنهاء العقد.
- آليات حل المنازعات.
- أساليب حساب قيم التعويض تكلفة ومدتها.
- خطوات التحكيم.