

€ TRAINING

اعداد وتقييم العطاءات والتفاوض التنافسي

22 - 26 سبتمبر 2024
كوالالمبور (ماليزيا)



اعداد وتقييم العطاءات والتفاوض التنافسي

رمز الدورة: P167 تاريخ الإنعقاد: 22 - 26 سبتمبر 2024 دولة الإنعقاد: كوالالمبور (ماليزيا) - التكلفة: 5300 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

سيقدم هذا البرنامج مهارات ممتازة ومعلومات قيمة تمكن موظفي العقود والمناقصات من تطوير كفاءتهم وتحسين فعاليتهم ، وبالنسبة للعاملين في الحقول المهنية والوظيفية الأخرى سيوفر لهم هذا البرنامج قاعدة معلومات تعزز من مهاراتهم وتؤدي إلى تحسين الآفاق الوظيفية لهم في المستقبل. صممت الجلسات والمناقشات الجماعية لأوراق العمل لتسمح لجميع المشاركين أن يتفاعلوا ويتحاوروا ويتعلموا من بعضهم البعض في قاعة فندقية مميزة.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- تنفيذ عملية تقييم المناقصات.
- تطبيق مهارات إعداد العقود ووضع الشروط.
- التعامل مع الأساليب الخاصة بالممارسات الدولية وتحديد أثر القانون التجاري في تحرير العقود وذلك بغرض ضمان الوفاء بكافة الجوانب ذات العلاقة.

الفئات المستهدفة:

- العاملون في مكاتب الإدارة العليا.
- المساعدون الإداريون في القطاعين العام والخاص.
- العاملون في دوائر الموارد البشرية وشؤون الأفراد.
- الموظفون العاملون في مجال السكرتارية والسكرتارية التنفيذية.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

الاستراتيجيات الإلكترونية لإعداد العقود وتقييم المناقصات والعطاءات:

- الحكومة الإلكترونية وتحقيق الشفافية في مجال العقود الإدارية والمناقصات الحكومية بصفة خاصة
- الشفافية في مجال العقود الإدارية : عقود الالتزام - عقود التوريد عقود المقاولات - عقود النقل - عقود التوظيف.
- الشفافية في مجال المناقصات الحكومية من خلال تطبيق القانون رقم 37 لسنة 1964 في شأن قانون المناقصات العامة الكويتي وتعديله بالمرسوم قانون 81 لسنة 1977.

الوحدة الثانية:

أهمية الإعلان عن المشتريات الحكومية على شبكة الإنترنت:

- يمكنه مراحل المناقصة - شراء الوثائق - تأمين سرية العطاءات - دفع التأمين الابتدائي - فتح وإرساء المناقصة إلكترونياً - اعتماد الإرساء بالتوقيع الإلكتروني - دفع التأمين النهائي.
- أنواع العقود - تحضير وثائق العطاءات - عملية تأهيل المقاولين.

الوحدة الثالثة:

عملية طرح العطاءات - عملية تقييم العطاءات - خطة العقد:

- استراتيجية وتكتيكات التفاوض - إدارة العقود - كيفية معالجة اسباب فشل العقود.
- فهم ممارسات المفاوضين بشأن ايجاد وتطوير المطالبات - تطوير مهارات تخفيف المطالبات بشكل فعال - فهم قانون العقود والممارسات المتعلقة بتقديم
- وتنفيذ مختلف انواع المطالبات والقدرة على تطوير استراتيجيات لتحليل المطالبات.

الوحدة الرابعة:

تعريف عملية تقييم المناقصات وطبيعة المحتويات:

- مزايا ومساوئ أنواع العقود البديلة.
- تطبيقات عملية أعداد المناقصات والتقييم العملي للمناقصات.
- عملية إعداد المناقصات بما في ذلك المواصفات.

الوحدة الخامسة:

التحفظات الواردة بالمناقصة والعطاء وكيفية تقييمها:

- تأمين العطاءات في القانون النموذجي للأمم المتحدة والتشريعات الوطنية.
- سلطات الإدارة في استبعاد المعطاءات.
- حدود مبدأ حرية المنافسة والحرمان الوقائي.
- إعداد كراسات الشروط في المناقصات وكيفية تحديد العطاء الفائز بالمناقصة.