

# € TRAINING

إدارة العقود ومعالجة المطالبات وعمليات تسوية المنازعات

24 نوفمبر - 5 ديسمبر 2024  
القاهرة (مصر)



## إدارة العقود ومعالجة المطالبات وعمليات تسوية النزاعات

رمز الدورة: P866 تاريخ الإ انعقاد: 24 نوفمبر - 5 ديسمبر 2024 دولة الإ انعقاد: القاهرة (مصر) - التكلفة: 5700 يورو

### مقدمة عن البرنامج التدريبي:

إدارة العقود هي طريقة لإدارة مسؤوليات الأشخاص المشاركين في العقد. إنه يساعد على التأكد من اتباع العقد وأن كل شخص من المفترض أن يفعل شيئًا ما يفعل ما يفترض أن يفعله. سيغطي هذا البرنامج أساسيات تكوين العقود وتفسيرها ، بالإضافة إلى المراحل المختلفة من حياة المشروع. كما يقوم بتدريس المهارات العملية لإدارة العقود وتسوية النزاعات والتعامل مع عيوب التسليم.

### أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المتدرب قادر على:

- توضيح أدوار مدير العقود ومسؤول العقود
- فهم الجوانب الرئيسية للعقود: كمدير عقود كيفية قراءتها وتفسيرها وتقييمها
- التأكد من أن كل من إدارة العقود ومساعي إدارة المشاريع تؤكد على الامتثال للعقود طوال عملية التسليم
- تحليل المبادئ الرئيسية لنظم فعالة لمراقبة الوثائق والإبلاغ والاتصالات
- اكتشاف مهارات التفاوض التعاوني والشراكة لتجنب النزاعات وحلها
- دراسة الجوانب الأساسية لإدارة العقود وعمليات المطالبات
- تقدير القضايا التعاقدية المحيطة بالاختلافات والتأخيرات والعيوب؛ ووضع إجراءات للتعامل بفعالية مع هذه القضايا

### الفئات المستهدفة:

- المشاركين في أي جانب من جوانب تنظيم أو إدارة العقود ، بما في ذلك تطوير أو تقييم العقود ، وأداء إدارة العقود اليومية ، أو التفاعل مباشرة مع أولئك الذين يفعلون ذلك - في أي قطاع .

### محاور البرنامج التدريبي:

#### الوحدة الاولى:

#### فهم إدارة العقود:

- مبادئ إدارة العقود
- فهم أين تتناسب إدارة العقود مع الأهداف التنظيمية الأوسع نطاقا
- الاعتبارات الاستراتيجية وراء إدارة العقود
- اعتبارات إدارة العقود قبل إرساء العقود وترسيبها وبعدها من وجهة نظر المشتري والبائع على السواء
- تفصيل دور مدير العقد

#### الوحدة الثانية:

#### العقد - منظور إداري:

- فهم الاقتباس والمناقصة لضمان الحفاظ على العملية المناسبة
- الوثائق - فهم الغرض من وأهمية الوثائق المختلفة التي تشكل مجموعة نموذجية من وثائق العقد
- التفسير التعاقدية - كيفية استخدامه لإبلاغ قرارات إدارة العقود المعقولة

- مفاوضات ما قبل التعاقد - كيفية استخدامها لضمان تحقيق نقل المخاطر المطلوب
- تشكيل العقود - أساليب مختلفة وما يجب توخي الحذر منه

### الوحدة الثالثة:

#### أهمية إدارة العقود والآثار المترتبة على الخطأ:

- تحديد خصائص القائد الموثوق به
- تأسيس مصداقيتك بحزم
- المصادر الخمس لقوة أي قائد
- بناء صورة مهنية إيجابية للقائد داخل المؤسسة
- التحفيز من خلال التواصل
- انشاء بيئة الاشراف في العمل
- زيادة فعالية القيادة بالذكاء العاطفي
- فهم مكونات الذكاء العاطفي
- تغيير نمط التواصل حسب أعضاء الفريق والحالة

### الوحدة الرابعة:

#### عملية المطالبات - النظرية والتطبيق:

- ثانيا - لمحة عامة عن عملية المطالبات
- النقاط الرئيسية في صياغة المطالبات
- دراسة الأدوار الأخرى في شبكة إدارة العقود والحدود المرتبطة بها من السلطة / سلطة صنع القرار
- التواصل بين الأشخاص لجعل العقود تحدث
- الأخلاقيات في إدارة العقود - هل الالتزامات التعاقدية والأخلاقيات هي نفس الشيء؟
- الاعتبارات الرئيسية في تقييم المطالبات
- علاقات ومسؤوليات مدير العقد، وعلاقات ومسؤوليات مدير المشروع
- دور المسؤولين وحدود السلطة

### الوحدة الخامسة:

#### تخطيط العقود وإدارة المخاطر:

- تطوير خطة الإدارة الشاملة للعقد
- استخدام العقود كأدوات فعالة لإدارة المخاطر ووضع استراتيجيات للتخفيف من المخاطر التي تنشأ عن العقود
- جعل العقد نافذا في الممارسة العملية
- موازنة تخطيط العقود مع الأنظمة التنظيمية المعمول بها
- تقييم المخاطر

### الوحدة السادسة:

#### مهارات الاتصال الخاصة بإدارة العقود:

- فهم مدى فعالية التواصل الخاص بالعقد
- تسهيل تسليم العقود والنتائج الإدارية المتلى
- ما قبل التعاقد ، الفوائد والعيوب
- ما قبل التعاقد - قيمتها وكيفية إدارتها بفعالية

## الوحدة السابعة:

### التفويض الفعال:

تجنب المنازعات وحلها - المبادئ التعاقدية والإجراءات العملية

## الوحدة الثامنة:

### إدارة العقود وإدارة المشاريع:

- التفاعل بين إدارة العقود وإدارة المشاريع
- مراقبة الوثائق والتخطيط للمعالم الرئيسية
- تطوير أنظمة الاتصالات ضمن التسلسل الهرمي لتسليم العقود

## الوحدة التاسعة:

### أهمية النظم الفعالة لإدارة العقود:

إنشاء الجداول الزمنية وعمليات البحث والمطالبات

- الامتثال للعقود: الرصد والإبلاغ والالتزام بالمعايير

## الوحدة العاشرة:

### المطالبات والاختلافات والخلافات والنزاعات:

- مطالبات الدفع - المبادئ القانونية والإجراءات العملية
- العيوب - العلاجات التعاقدية والإجراءات العملية لضمان تحقيقها طوال الدورة
- فحص دراسات الحالة ومناقشتها
- الاختلافات - المبادئ القانونية والإجراءات العملية
- التأخيرات وتمديدات الوقت وتكاليف التأخير والأضرار - المبادئ القانونية والجوانب العملية لإدارتها