

€ TRAINING

تقييم فعالية إدارة العقود والالتزامات التعاقدية

7 - 18 إبريل 2025
بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية)



تقييم فعالية إدارة العقود والالتزامات التعاقدية

رمز الدورة: P1184 تاريخ الانعقاد: 7 - 18 إبريل 2025 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) - التكلفة: 9490 يورو

مقدمة البرنامج التدريبي:

يهدف هذا البرنامج إلى تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة لتقييم فعالية إدارة العقود والالتزامات التعاقدية، مع التركيز على الجوانب القانونية والتجارية التي تؤثر على العقود. حيث سيتم مناقشة استراتيجيات فعالة للتفاوض، صياغة العقود، والامتثال بالتزامات الأطراف المتعاقدة. كما سيتناول البرنامج تحليل المخاطر المحتملة وكيفية التعامل معها لضمان تنفيذ العقود بفعالية وتقليل التحديات القانونية.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تقييم أداء العقود والالتزامات التعاقدية لضمان الامتثال والفعالية.
- تطوير استراتيجيات إدارة العقود للحد من المخاطر القانونية والتجارية.
- تحليل الالتزامات التعاقدية لضمان الوفاء بالالتزامات.
- تعزيز قدرات التفاوض وصياغة العقود بما يحقق مصالح الأطراف.
- تنفيذ آليات رقابة ومراقبة لضمان الامتثال الكامل للعقود.

الفئات المستهدفة:

- مدراء العقود والمشاريع.
- المستشارون القانونيون.
- مسؤولو المشتريات والتوريد.
- مدراء العمليات.
- الموظفون المعنيون بإدارة العقود والالتزامات التعاقدية.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

مقدمة إلى إدارة العقود:

- تعريف إدارة العقود وأهميتها في المشاريع الكبرى.
- الأدوار والمسؤوليات في إدارة العقود.
- مراحل دورة حياة العقد: التفاوض، الصياغة، التنفيذ، والمراقبة.
- الفرق بين العقود التقليدية والعقود الدولية.
- أهمية التواصل الفعال بين الأطراف المتعاقدة.

الوحدة الثانية:

صياغة العقود وضمان الامتثال:

- مبادئ الصياغة القانونية للعقود.
- كيفية تحديد الحقوق والالتزامات في العقود.
- دور الشروط العامة والخاصة في العقود.
- أهمية الوضوح في صياغة العقود لتجنب النزاعات.

الوحدة الثالثة:

التفاوض الفعال على العقود:

- استراتيجيات التفاوض في العقود التجارية.
- كيفية تحديد المصالح الأساسية للأطراف المتفاوضة.
- تطبيق تقنيات التفاوض لتحقيق أفضل النتائج.
- إدارة التفاوض في العقود متعددة الأطراف.
- طرق حل النزاعات خلال مرحلة التفاوض.

الوحدة الرابعة:

تقييم الأداء التعاقدية:

- مقاييس تقييم الأداء التعاقدية.
- كيفية متابعة تنفيذ الالتزامات التعاقدية.
- إدارة العقود باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs.
- مراجعة الأداء وتحليل النتائج.
- دراسة حالة حول تقييم الأداء التعاقدية بنجاح.

الوحدة الخامسة:

إدارة المخاطر في العقود:

- تحديد المخاطر المرتبطة بالعقود وكيفية إدارتها.
- تحليل وتقييم المخاطر القانونية والمالية.
- استراتيجيات تقليل المخاطر في العقود الدولية.
- تطوير خطط طوارئ للتعامل مع المخاطر غير المتوقعة.
- دور إدارة المخاطر في ضمان الامتثال التعاقدية.

الوحدة السادسة:

الالتزامات الأطراف في العقود:

- تحليل التزامات الأطراف المتعاقدة.
- كيفية توثيق الالتزامات وضمان الوفاء بها.
- التعامل مع التحديات المحتملة في تنفيذ الالتزامات.
- أهمية الشفافية في إدارة الالتزامات التعاقدية.

الوحدة السابعة:

الامتثال القانوني والتنظيمي في العقود:

- القوانين واللوائح التي تؤثر على العقود.
- دور الامتثال القانوني في تنفيذ العقود.
- مراجعة المعايير الدولية والمحلية ذات الصلة بالعقود.
- كيفية التأكد من الامتثال الكامل للالتزامات التعاقدية.
- إجراءات التدقيق والرقابة لضمان الامتثال.

الوحدة الثامنة:

إدارة التعديلات والتغيرات في العقود:

- كيفية التعامل مع التغييرات في العقود خلال دورة حياتها.
- استراتيجيات التفاوض على التعديلات لضمان الامتثال.
- دور الأطراف المتعاقدة في إدارة التغييرات.
- تطبيق أفضل الممارسات لإدارة التعديلات بكفاءة.
- أدوات متابعة التعديلات وتوثيقها.

الوحدة التاسعة:

حل النزاعات التعاقدية:

- أنواع النزاعات التي قد تنشأ في العقود.
- استراتيجيات تسوية النزاعات بطريقة ودية.
- دور التحكيم والتسوية القانونية في حل النزاعات.
- كيفية استخدام الشروط التعاقدية لتجنب النزاعات.

الوحدة العاشرة:

مراجعة العقود والتحسين المستمر:

- كيفية إجراء مراجعات دورية للعقود لتحسين الأداء.
- استراتيجيات التحسين المستمر في إدارة العقود.
- استخدام التغذية الراجعة لتحسين الشروط والالتزامات المستقبلية.
- تعزيز العلاقة بين الأطراف المتعاقدة لضمان استمرارية العمل.
- أهمية تطبيق التحسينات المستمرة لضمان نجاح العقود المستقبلية.