



دورة استراتيجيات إدارة العقود والمناقصات

استراتيجيات التعاقد والعقود لضمان فعالية العمليات الشرائية وتقليل المخاطر القانونية والتشغيلية.

أتلانتس ذا بالم	الفندق :	دبي	المدينة :
2026-12-18	تاريخ النهاية :	2026-12-14	تاريخ البداية :
\$ 3950	السعر :	Week 1	الفترة :

فكرة الدورة التدريبية

ان نجاح واستمرارية المؤسسات والمنظمات، بغض النظر عما إذا كانت تنتمي إلى القطاع العام أو الخاص، يعتمد على نطاق واسع من السلع والخدمات. هناك دراسات مالية توضح أن أكثر من 60% من ميزانيات المؤسسات تذهب لصالح مشترياتها من السلع والخدمات والأعمال، الأمر الذي يُكسب الشراء والتعاقد والمشروعات التي يتم تنفيذها أهمية متفردة. هذه الدورة التدريبية حول إدارة المناقصات والمواصفات والعقود وتهدف إلى العمل على توضيح أفضل الممارسات في العملية الشرائية، ووضع استراتيجية فعّالة في تنفيذ تلك العملية بمنهجية سليمة.

بالإضافة إلى استخدام الأدوات المناسبة للتأكد من الجودة على مدار مراحل العملية الشرائية وأثناء التنفيذ. ان التعامل مع العملية الشرائية كمسروع، يتم التأكد من تحديد الاحتياجات ورفع كفاءة عملية التعاقد والتنفيذ لرفع العائد على المؤسسة.

أهداف الدورة التدريبية

تهدف هذه الدورة التدريبية الى:

- مناقشة عناصر عملية الشراء الجيدة
- تعلم طرق تقييم المناقصات
- مراجعة إستراتيجيات العقود
- تقديم العناصر الأساسية من العقد

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- موظفو العقود والمشتريات والمشروعات
- موظفو الأعمال الهندسية والتشغيلية والصيانة
- العاملين في أعمال تخطيط المناقصات والمواصفات والترسيات والعقود وتقييمها وإعدادها وإدارتها، التي تشمل عملية الحصول على المواد والمعدات والخدمات، والعاملين في المؤسسات التي ترغب قياداتها في تحقيق مستويات عالية من الكفاءة لدى هؤلاء الذين يشاركون في هذه الأنشطة

منهجية الدورة

تعتمد المنهجية على الجمع بين الشرح النظري والتطبيق العملي، حيث يتم تقديم مبادئ المناقصات وإدارة المواصفات والعقود بشكل

تدريجي وواضح. يتم تعزيز التعلم من خلال دراسات حالة عملية وتمارين تطبيقية لتقييم العطاءات وصياغة العقود. تركز الدورة على إكساب المشاركين مهارات التخطيط والتنفيذ ومراجعة العقود، مع التعرف على المعايير الفنية والتجارية والقانونية. كما تشمل الدورة مناقشات جماعية حول التحديات الواقعية وحلولها العملية. تُختتم الدورة بتطبيق شامل لإعداد عقود متكاملة وضمان استيفاء الشروط والإجراءات.

محاور الدورة

اليوم الأول: إدارة المناقصات

- التعريف بالمناقصة وأنواعها المختلفة
- المبادئ الأساسية للمناقصات العامة وإجراءاتها
- دعوة مقدمي العروض المحتملين
- قائمة مراجعة المناقصات
- اجتماع توضيح العطاء
- استلام العطاءات وفتحها
- وضع معايير تقييم المناقصات
- المشكلات الإجرائية التي تواجه لجنة فتح المظاريف والبت وأساليب حلها
- التقييم الفني والتجاري والالكتروني
- تقرير التوصيات
- نموذج القيمة للتكلفة الإجمالية للملكية
- طلب تحليلات التكلفة وتقييمات تحليلات التكلفة

اليوم الثاني: إدارة المواصفات

- ما هي المواصفات وأهميتها
- ما الذي يجعل مواصفات جيدة؟
- كيفية تجنب فشل المواصفات
- من المتطلبات إلى المواصفات
- ما ينبغي وما لا ينبغي أن تشمل
- المواصفات القائمة على المخرجات والنتائج
- ممارسات مهمة ونصائح عند كتابة المواصفات
- الأخطاء الشائعة عند كتابة المواصفات

اليوم الثالث: إستراتيجية التعاقد, إدارة العقود

- إدارة الوقت الخاص بمراحل العملية الشرائية
- عناصر عملية الشراء الجيدة

- اختيار إستراتيجية التعاقد الصحيحة
- إجراء تقييم المخاطر
- إدارة المخاطر
- أهمية العقد
- أنواع العقود
- أهداف العقد
- كتابة نطاق العمل
- الشروط والأحكام
- حل النزاعات

اليوم الرابع: العناصر المهمة من العقد, بنود العقود المهمة الإضافية

- التعامل مع التكاليف وأنواعها المختلفة
- بند التكامل المهم
- المعاينة والقبول والرفض
- بند العيوب في المواد والتصنيع
- عقود الخدمات القائمة على الأداء
- الشرط الجزائي / شرط التعويضات عن الأضرار بقيمة نقدية
- التعامل مع المخاطر
- الجودة
- التحديات الحالية المتعلقة بالقوة القاهرة
- كيفية التعامل مع تغييرات العقد
- اعتبارات السداد
- طرق السداد
- الدفعات المقدمة
- مدفوعات سير العمل
- خطابات النوايا

اليوم الخامس: إعداد العقد لإنجاز الأعمال

- بند تقارير حالة الأعمال
- حقوق المشتريين قبل استحقاق الأداء
- كيفية جواز انتهاء العقود
- الإنهاء للملاءمة
- أنواع الكفالات والضمانات

الشهادات المُعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريبي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هاي بوينت رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع. تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.