

إدارة العقود والأوامر التغييرية والمطالبات العقدية والتحكيم بشأنها

بتاريخ	أماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	أحجز مقعدك
--------	----------------	-------------	------------

[سجل الآن](#)

٥٥٠٠

٠٩ يونيو - ١٣ يونيو باريس

٢٠٢٤

وصف الدورة التدريبية

تزويد المشاركين بالمفاهيم والمعلومات الحديثة في مجال إبرام العقود وكيفية إتمام المراسلات التجارية والتفاوض والتعاقد بالشراء من خلال القواعد المنظمة للشراء الداخلي والخارجي.

هدف الدورة التدريبية

تنمية معارف المتدربين فيها يتعلق بالدور الحديث لإدارة المشتريات والعطاءات وأهميتها وأهدافها.

تنمية مهارات وخبرات المشاركين فيها يتعلق بأعمال وأنشطة الشراء مثل:

- إجراءات الشراء
- طرق الشراء المختلفة وضوابط استخدام كل طريقة.
- تحليل وتقييم عروض الشراء.

التعريف بالسهمات الأساسية للعقود في مجال المناقصات من خلال الأحكام التي استحدثتها والضوابط التي امكن بها القضاء على الثغرات التي اسفر عنها التطبيق العملي بها يكفل في النهاية ضمان سلامة التطبيق وإيجاد التوازن بين التزامات المقاول والجهة الإدارية المتعاقدة

تنمية مهارات المشاركين في التحضير والباشرة والتنفيذ للمناقصات وإرسائها

شهادة الدورة التدريبية

في نهاية البرنامج سوف يتمكن المشاركون الحصول على شهادة حضور من روبست بعد إكمال حضور الدورة كاملاً.

من ينبغي عليه ان يحضره

المسؤولون بإدارات وأقسام المشتريات ومن يتطلب عملهم إجراء الاتصالات والمراسلات للتفاوض والتعاقد ويشاركون في أنشطة المنازعات التجارية .

خطة الدورة التدريبية

- التنظيم الإداري لجهاز المشتريات والتنظيم الداخلي لإدارة المشتريات .
- التشريعات واللوائح المنظمة للشراء الداخلي والخارجي :

في مجال الشراء الداخلي : (الموازنة التقديرية / طرق الشراء وإجراءاتها / إبرام العقود) .

في مجال الشراء الخارجي : (البيانات والشروط اللازمة للموردين عند طلب القروض) .

- إختيار مصادر الشراء الخارجي ودراسة القروض والمفاضلة بينها .
- إصدار أمر الشراء وإبرام التعاقد .
- الإعداد لسداد قيمة المشتريات الخارجية / فتح الإعتقاد وإجراءاته .
- تدبير نقل وتأمين المشتريات الخارجية والإجراءات والمراسلات الخاصة بها .
- إجراءات التخليص الجمركي على المشتريات ومشاكلها
- نظم المعلومات وإستخدام الحاسب في مجال الشراء .
- مراحل العملية التفاوضية والإجراءات اللازمة .
- الإستراتيجيات المختلفة للتفاوض وتكتيكات التفاوض الفعال .
- مهارات إبرام العقود ومتطلبات الصياغة .
- المسائل الجوهرية والتفصيلية الواجب مراعاتها في العقد .
- مرحلة التعاقد والإرتباط .

- نماذج لأنواع العقود التجارية .
- إعداد العقود الإنشائية الدولية وقواعد الفيديك (FIDIC)
- التحكيم التجاري الدولي طبقاً لقواعد غرفة التجارة الدولية بباريس (ICC)