

الأستراتيجيات التعاقدية المتقدمة والتفاوض على العقود والمطالبات

احجز مقعدك

الرسوم (\$)

اماكن الإنعقاد

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٣١ ديسمبر - ٣١

ديسمبر ١٩٦٩

وصف الدورة التدريبية

- فهم التسلسل الهرمي لوثائق العقد.
- التمييز بين مختلف العلاقات التعاقدية من خلال فهم دور ومسؤوليات كل من الاطراف المتعاقدة.
- صياغة مشروع عقود واللاحق طبقا للمعايير الدولية.
- تطبيق مختلف هوارد العقد بصورة المهنية.
- إدارة التغيير في العقود وفقا لاحكام العقد.

- معرفة الوثائق المناسبة للمطالبات.
- التحقيق وتسوية المنازعات وفقاً للمتطلبات التعاقدية.
- فهم عمالية وإجراءات التحكيم.
- تحضير وثائق العطاءات.
- استراتيجيات وتكتيكات التفاوض.
- إدارة العقود.
- كيفية معالجة أسباب فشل العقود.
- فهم مهارات المقاولين بشأن إيجاد وتطوير المطالبات.
- تطوير مهارات تخفيف المطالبات بشكل فعال.
- فهم قانون العقود والممارسات المتعلقة بتقديم وتنفيذ مختلف أنواع المطالبات.

خطة الدورة التدريبية

اساسيات العقود:

- اساسيات العقود والبنود الشائعة من الناحية القانونية.
- محتوى وثائق العقد.
- نماذج العقود الدولية.
- صياغة العقود.
- خطابات الضمان والتأمين والهدفوعات.

استراتيجية العقد:

- قضايا استراتيجية.
- اختيار المورد.
- منظومة العقد.
- العوامل التي تؤثر على الاستراتيجية.

اساليب وإجراءات المناقصات:

- اغراض المؤسسة.
- توثيق المناقصات.
- ترسية العقد.
- الاتصالات والاجتماعات.
- تحرير صيغة العقد.

اساليب الرقابة والادارة الفعالة:

- الاتصالات والاجتماعات.
- الترتيبات المالية والتوثيق.
- الاساليب.
- السجلات □ ملف العقد.
- الاجراءات.

مراجعة العقود وفهم عمليات الكشف في مختلف انواع العقود:

- تقييم اعمال مراجعة العقود.
- المشاكل الشائعة في التعاقد وعوائق مراجعة العقود.
- فهم عمليات الكشف في العقود.
- نتائج مراجعة العقود.
- تحديد اهداف واستراتيجية مراجعة العقود.

اساليب واجراءات المناقصات وتخطيط ومراجعة العقود:

- اغراض المؤسسة.
- توثيق المناقصات.
- ترسية العقد.
- الاتصالات والاجتماعات.
- تحرير صيغة العقد.
- تحديد الهادة الواجب مراجعتها.
- خطة المراجعة □ عرض اولي.
- قائمة الفحص بوضع برنامج مراجعة العقود.

الحوافز والغرامات و ادارة مقاولي الباطن:

- الحاجة الى الحوافز واهميتها.
- نواع الحوافز والعناية بها.
- المشاركة □ التوفير.
- الهبالغ المحتجرة وضمونات حسن التنفيذ.
- المشورة القانونية.
- كتابة وتطوير العقد.
- تطوير مقاولي الباطن ذوي الكفاءة.
- قضايا ادارية.

المطالبات والمنازعات والتفاوض بشأنها واثارة المطالبة:

- لهجة عامة والحاجة الى التفاوض.
- التوقيت.
- التخطيط والاعداد.
- الخطوط الارشادية.
- مهارة التفاوض.
- اسباب المطالبة.

- تعريف المطالبة.
- اسباب تفادي المطالبة.
- التغييرات تتحول الى مطالبات.
- تحديد طبيعة المطالبات.
- تصنيف المطالبات.
- التفاوض بشأن المطالبات.

استراتيجيات التعاقد لتفادي وقوع المطالبات:

- عقود بهبالغ هدفوعة.
- عقود تستند الى سعر الوحدة.
- تصهير وتحرير العقود.

تحديد المخاطر وتفاديها:

- انواع المخاطر.
- ابعاد المخاطر.
- المشاكل والتاثيرات.
- التنازل عن المخاطر.
- تحديد هدى الخطر.
- صنع القرار.
- ادارة المخاطر.
- اساليب تخفيف المخاطر.

الالتزام بالجودة في العقود والمنافسات:

- انظمة الجودة في المناقصات والعقود.
- اساليب ضمان الجودة منذ المرة الأولى وفي كل مرة.

الجوانب القانونية للعقود:

- العقود ملزمة من الناحية القانونية.
- متطلبات الشريعة.
- قضايا قانونية اساسية.

اخلاقيات التعاقد:

- الحاجة الى الوضوح والعدالة.
- نهج موحد لكافة المقاولين.
- ردود الفعل.
- الخواص الرئيسية لرقابة العقود بطريقة فعالة.
- نشر الرسالة الخاصة باعداد المناقصات والعقود.

التعامل مع تقنيات الرطالبة:

- § إنهاء العقد.
- § آليات حل المنازعات.
- § أساليب حساب قيم التعويض تكلفة وهدم.
- § خطوات التحكيم.