

ماجستير إدارة الأعمال للعقود وإدارة المشاريع

UK Traininig

PARTNER

هاجستير إدارة الأعمال للعقود وإدارة المشاريع

مقدمة

تدرك المنظمات ذات المستوى العالمي جيداً فوائد التكلفة الإجمالية المنخفضة والإنتاجية الأعلى الناتجة عن إتقان أفضل الممارسات في المراحل المهمة من إدارة المشاريع والعقود. مع التركيز على أفضل الممارسات للعمليات والنسائيب والتقنيات ، ستقدم دورة هاجستير إدارة الأعمال التدريبية للعقود وإدارة المشاريع مساهمة كبيرة في مجموعات المهارات الخاصة بالمشاركين في العقود والمشاريع.

أهداف الدورة

- التعامل مع أسعار المواد المتقلبة.
- مناقشة أهمية التخطيط وكيفية إدارة عملية التخطيط.
- التعرف على أنواع العقود وكيفية نقل المخاطر.
- تحديد وكيفية اتخاذ إجراءات ضمنية.
- استكشاف نماذج التسعير المختلفة المستخدمة في إعداد العروض.
- طرق كيفية الحفاظ على تركيز الفريق على هدف التسليم.
- تطوير مهارات التفاوض لتحقيق أهداف المنظمة.
- كيفية إعداد وتشغيل التخصصات المطلوبة لمراقبة المشاريع والتحكم فيها.
- فهم الجوانب الهامة لتحليل سعر المقاول والتكلفة.

محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات إدارة المشروع

- التعريفات الأساسية في إدارة المشاريع.
- دورة حياة المشروع.
- عوامل تعقيد المشروع.
- إستراتيجيات المشروع وإدارة القيد الثلاثي.
- سياق المشروع والبيئة.
- المفاهيم الهامة الرئيسية.

اليوم الثاني: تخطيط وتنظيم المشروع

- خطوات تسلسل إدارة المشروع العشرين.
- تحديد نطاق المشروع وتطوير هيكل تقسيم العمل والتكلفة.
- أدوار ومسؤوليات إدارة المشروع.
- مداخلات وأدوات وتقنيات تخطيط المشروع.
- تقنيات تقدير المشروع.
- طرق جدولة المشروع.

اليوم الثالث: تنفيذ المشاريع وتنفيذها ومراقبتها

- تنفيذ المشروع وإدارة الموارد.
- تطوير أنظمة التحكم في المشروع.

UK Training
PARTNER



- متابعة المشاريع والتحكم في التغيير.
- قياس أداء المشروع ووهشرات النداء الرئيسية.
- ادارة القيمة المكتسبة.
- قياس تقدم المشروع من البداية إلى التسليم.

اليوم الرابع: إدارة مخاطر المشروع

- تخطيط إدارة المخاطر.
- تعريف المخاطر.
- التحليل النوعي للمخاطر.
- التحليل الكمي للمخاطر.
- تخطيط الاستجابة للمخاطر وتنفيذها.
- السيطرة على مخاطر المشروع.

اليوم الخامس : قيادة المشروع وإدارة أصحاب المصلحة

- فهم القيادة والإدارة.
- العول في فرق المشروع.
- دورة تطوير الفريق.
- مفاتيح التأثير الفعال والإقناع.
- تحسين مهارات الاتصال والتفويض والتحفيز.
- إدارة توقعات أصحاب المصلحة وأصحاب المصلحة.

اليوم السادس: الممارسات الجيدة في التعاقد والمشتريات

- عناصر عملية التعاقد والشراء الجيدة.
- التكلفة والتسعير.
- تحليل التكلفة.
- تخصيص النفقات العامة.
- ما هو الربح العادل.
- نهج التسعير.

اليوم السابع: أنواع العقود والمدفوعات

- إدارة مخاطر العقد.
- تسلسل تقاسم مخاطر العقد.
- الآثار المترتبة على أنواع العقود.
- السعر الثابت وعقود سداد التكاليف.
- أنواع العقود المبتكرة.
- بنود تعديل الأسعار الاقتصادية.
- الفواتير والمدفوعات.

اليوم الثامن: اختيار المصدر وتطوير العقود

- عمليات تأهيل المصدر.
- تطوير معايير التأهيل والمناقصة.
- قواعد صياغة العقد.
- البنود و الظروف.
- تكوين العقد.

UK Training
PARTNER

استخدام التعاقد القائم على النداء.

اليوم التاسع: التفاوض على العقود

- دور التفاوض.
- التفاوض - ما هو؟
- خصائص المفاوضات الجيدة.
- القواعد الأساسية للتفاوض ، الجزء 1 - الاقتباس ليس رقماً ملموساً أبداً.
- القواعد الأساسية للتفاوض ، الجزء 2 - أفضل الهكاسب استعداداً.
- القواعد الأساسية للتفاوض ، الجزء 3 - لديك العديد من القضايا و BATNA.
- تكتيكات التفاوض.

اليوم العاشر: إدارة العقد والتصفية

- وظائف ما بعد الجائزة - نظرة عامة والمسؤوليات.
- واجبات إدارة العقد.
- نطاق اختلافات العول.
- قوة قهرية.
- الإنهاء .
- إغلاق العقد.

UK Training
PARTNER



Blackbird Training Clients



UK Training
PARTNER

البرامج التدريبية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلاحة
القانون وإدارة العقود
الجهارك و السلاحة
الطيران والصلاح الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية
الهالية والحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الهوراد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

