

الشراكة بين القطاعين العام والخاص - التفاوض والإدارة

UK Traininig

PARTNER



الشراكة بين القطاعين العام والخاص - التفاوض والإدارة

مقدمة

تهتم الشراكة بين القطاعين العام والخاص PPP أداة فعالة لتعزيز البنية التحتية وتحقيق التنمية الاقتصادية. تهدف هذه الدورة إلى تمكين المشاركين من تحليل وتقييم مقترحات المشاريع بفعالية، وتطبيق أفضل الممارسات في المشتريات، وفهم كيفية إدارة الخلافات التعاقدية. كما ستركز الدورة على استراتيجيات الحفاظ على الثقة العامة والسياسية، وضمان نجاح الشراكات على المدى الطويل من خلال إدارة العقود بفعالية.

أهداف الدورة

- تحليل وتقييم مقترحات المشاريع لتقرير ما إذا كانت مناسبة للشراكة بين القطاعين العام والخاص.
- تطبيق أفضل الممارسات في مجال المشتريات وتعزيز الشفافية والإنصاف و "القابلية المصرفية".
- فهم أين يربح أن تنشأ الخلافات التعاقدية ، وكيفية التعامل معها.
- قرر أفضل السبل للرد على المشاكل ، وكيفية إنقاذ الشراكة بين القطاعين العام والخاص.
- تحديد كيفية تأمين والحفاظ على الثقة السياسية والعامة في الشراكة بين القطاعين العام والخاص.

محاور الدورة

اليوم الأول: تعادل القوة الشرائية في سوق تنافسي عالمياً

- الشراكة بين القطاعين العام والخاص و "فجوة البنية التحتية".
- المنافسة العالمية على الأموال والخبرة.
- الشراكة بين القطاعين العام والخاص مقابل التخصص - تحديد الخرافات والمفاهيم الخاطئة.
- نهاذج وهيكل الشراكة بين القطاعين العام والخاص.
- ما الذي يجعل الشراكة بين القطاعين العام والخاص "قابلة للتمويل"؟
- استخدام الشراكة بين القطاعين العام والخاص للمنافع الاجتماعية والتمكين الاقتصادي.
- دروس من جميع أنحاء العالم - ما الذي يمكن أن نتعلمه من الشراكات بين القطاعين العام والخاص الناجحة والفاشلة؟

اليوم الثاني: فوائد وحدة الشراكة بين القطاعين العام والخاص القوية

- الشراكة بين القطاعين العام والخاص هي نهج واحد ، وليس النهج الوحيد.
- الجدوى وتقييم المشروع.
- تقييم وإدارة مخاطر الطلب.
- إشراك المجتمع وأصحاب المصلحة - تجنب النزاع وليس حل النزاع.
- مبادئ الشراء الجيد للشراكة بين القطاعين العام والخاص.
- التعامل مع مقترحات المشاريع غير المرغوب فيها.

اليوم الثالث: صياغة عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص والتفاوض بشأنها

- تشريح الشراكة بين القطاعين العام والخاص.
- الانزباب والادوار والهيكل.
- تنظيم التنازل وتغيير الجهة المتكئة.
- القانون والشرطة الساندة.
- التأمين والضمانات

UK TRAINING
PARTNER



- المواصفات والتسليمات ومستويات الخدمة وروشرات النداء الرئيسية.
- استخدام آليات الدفع لتحفيز النداء وفرضه.

اليوم الرابع: إدارة الأحداث الهامة في الشراكة بين القطاعين العام والخاص

- الإنهاء للسبب.
- الإنهاء للراحة أو المصلحة الوطنية.
- التعويض والإنهاء المنظم.
- إنقاذ الشراكة بين القطاعين العام والخاص: ممارسة حقوق التدخل أو الاستبدال.
- أحداث القوة القاهرة أو الإغاثة - إبقاء الشراكة بين القطاعين العام والخاص على المسار الصحيح.

اليوم الخامس: إدارة العقود لضمان النجاح على المدى الطويل

- فهم الأهمك التي من المرجح أن تنشأ فيها النزاعات.
- مراقبة النداء وضمان البيانات القابلة للتنفيذ.
- فهم التواريخ والمواعيد النهائية والإجراءات التعاقدية.
- فهم وتجنب مخاطر الإنهاء غير المشروع.
- إدارة آليات التغيير التعاقدية والتغيير وإعادة التفاوض.

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 والسلامة
القانون وإدارة العقود
الجهازك و السلامة
الطيران والصلاح الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية
الهالية والمحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الهوراد البشرية
تحقيق 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

