

مهارات إدارة العقود والتمقصات

UK Traininig

**PARTNER**

## مهارات إدارة العقود والمناقصات

### مقدمة

يتم إنفاق جزء كبير من تكلفة التشغيل لكل مؤسسة على السلع والخدمات الخارجية. بناءً على هذه الحقيقة، تحدد الإدارة التنفيذية في كل مكان أن إدارة المناقصات والمواصفات والعقود يجب أن تظهر كفاءة أساسية حاسمة إذا أرادت المنظمات زيادة الإيرادات. تم تصميم هذه الدورة التدريبية للكشف العبد من أفضل الممارسات في المراحل الأولية من التعاقد حتى يتوكن المشاركون من تنفيذ الخطوات اللازمة لإنشاء أقصى قيمة إجمالية لمنظمتهم.

### أهداف الدورة

- مناقش عناصر عملية الشراء الجيدة.
- تطوير طرق قياس أداء المقاول.
- تعلم طرق تقييم العطاء.
- مراجعة استراتيجيات العقود.
- استكشاف خطوات تطوير عقود الخدمة القائمة على النداء.
- أمثلة على بنود العقد التجارية الهامة.
- العناصر الأساسية للعقد.
- الحصول على أمثلة لقائمة مراجعة العقد.

### محاور الدورة

#### اليوم الأول: استراتيجية التعاقد

- عناصر الشراء الجيد وعملية العطاءات التنافسية.
- اختيار استراتيجية التعاقد الصحيحة.
- أهمية العقد.
- الأنواع الأساسية لتسليم المشروع.
- أنواع بيان العمل.
- قائمة فحص المواصفات.
- إجراء تقييم المخاطر.
- إدارة المخاطر.

#### اليوم الثاني: التقييم وتحضير العقد

- أنواع العقود الأساسية.
- تعديلات الأسعار الاقتصادية.
- تطوير معايير تقييم العطاء.
- نموذج القيمة للتكلفة الإجمالية للملكية.
- التقييمات الإلكترونية.
- التقييمات الفنية والتجارية.
- كيف تعرف أنك حصلت على سعر جيد؟
- طلب توزيع التكلفة وتقييمها.

#### اليوم الثالث: عناصر مهمة في العقد

UK Training  
**PARTNER**



- أهداف العقد.
- قوائم التحقق من العقد.
- بند الدمج الهام.
- التفيتيش والقبول والرفض.
- شروط العيوب في المواد والتصنيع.
- عقود الخدمة المستندة إلى الأداء.
- شرط الجزاء / التعويضات المقطوعة.
- بنود لقطع الخيار.

#### اليوم الرابع: بنود العقد الهامة الإضافية

- تحديات اليوم فيما يتعلق بالقوة القاهرة.
- القانون الواجب التطبيق.
- كيفية التعامل مع تغييرات العقد.
- اعتبارات الدفع.
- طرق الدفع.
- دفعات مقدمة.
- الهدفوعات التقديرية.
- خطابات النوايا.

#### اليوم الخامس: بنود العقد الهامة الإضافية

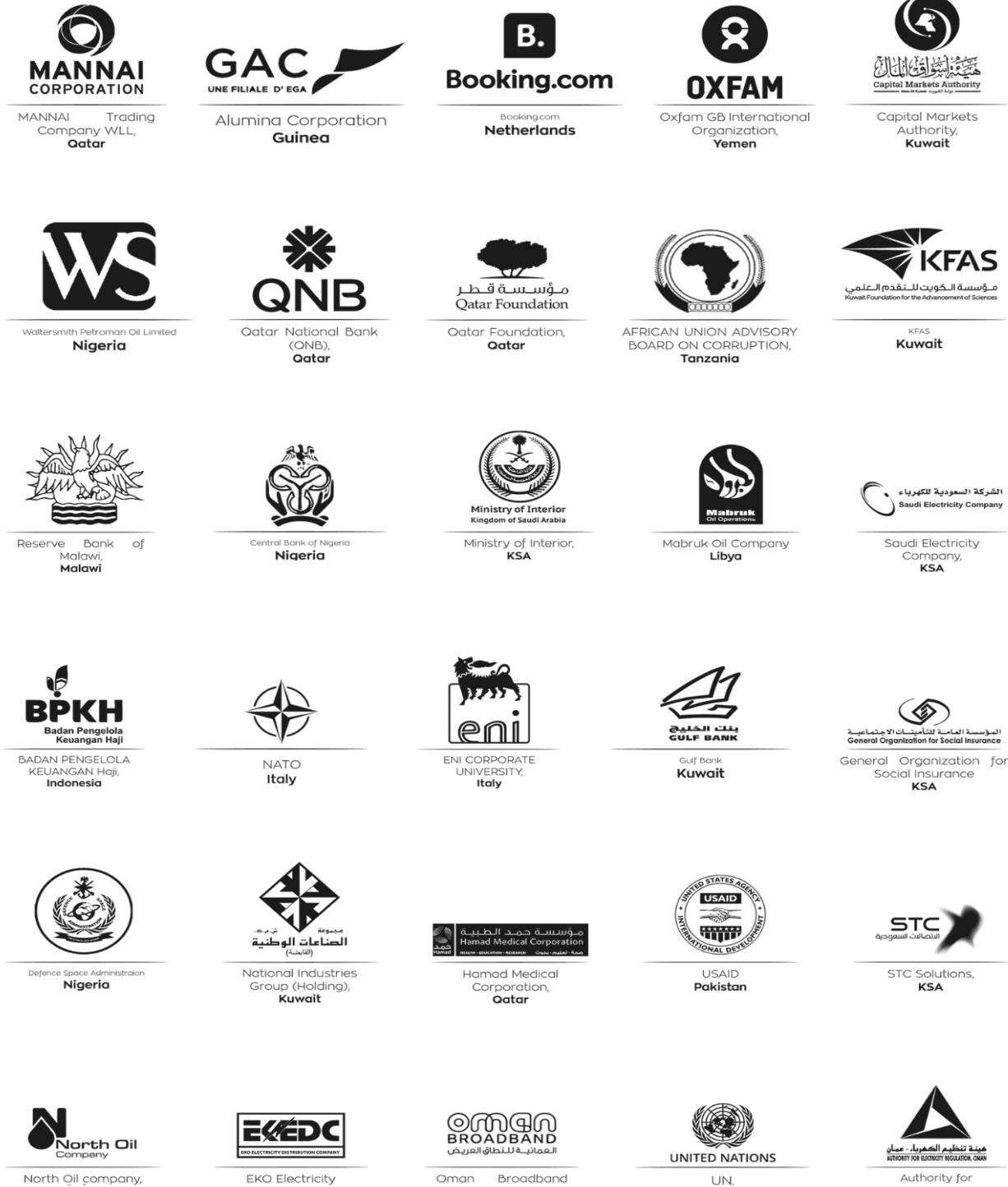
- شرط الإبلاغ عن الحالة.
- حقوق المشتريين قبل استحقاق الأداء.
- كيف تنتهي العقود.
- الإنهاء للراحة.
- أنواع السندات والضمانات.
- أحكام تسوية المنازعات.
- قائمة بنود العقد الأخرى.
- عملية مراجعة العقد النهائي.

#### إدارة المشتريات

- أهمية إدارة المشتريات.
- أهمية وظيفة الشراء.
- طرق التنظيم الداخلي لإدارة المشتريات.
- خطوات إجراءات الشراء.
- أهداف الشراء بالجودة المناسبة.
- سياسة توفير الكمية المناسبة للشراء.
- طريقة تحديد الكمية المناسبة للشراء.
- مفهوم سياسة مصادر التوريد.
- أساليب وسياسات الشراء في الوقت المناسب.
- كيف تحدد السعر المناسب؟

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**

