

مهارات إدارة العقود وال مناقصات

UK Training

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 لاستكشاف العديد من أفضل الممارسات في المراحل الأولية من التعاقد حتى يتوكل المشاركون من تنفيذ الخطوات اللازمة لإنشاء أقصى قيمة إجمالية لمنظمتهم.

أهداف دورة مهارات إدارة العقود والمناقصات

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

محاور دورة مهارات إدارة العقود والمناقصات

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

UK Training
PARTNER

اليوم الثالث
عناصر مهمة في العقد

- أهداف العقد
- قوائم التحقق من العقد
- بند الدفع المهم
- التفتيش والقبول والرفض
- شروط العيوب في المواد والتصنيع
- عقود الخدمة المستتدة إلى الأبد
- 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 مقدّمة
- الهدفوعات التقديرية
- خطابات النوايا

اليوم الخامس
بنود العقد الهامة الإضافية

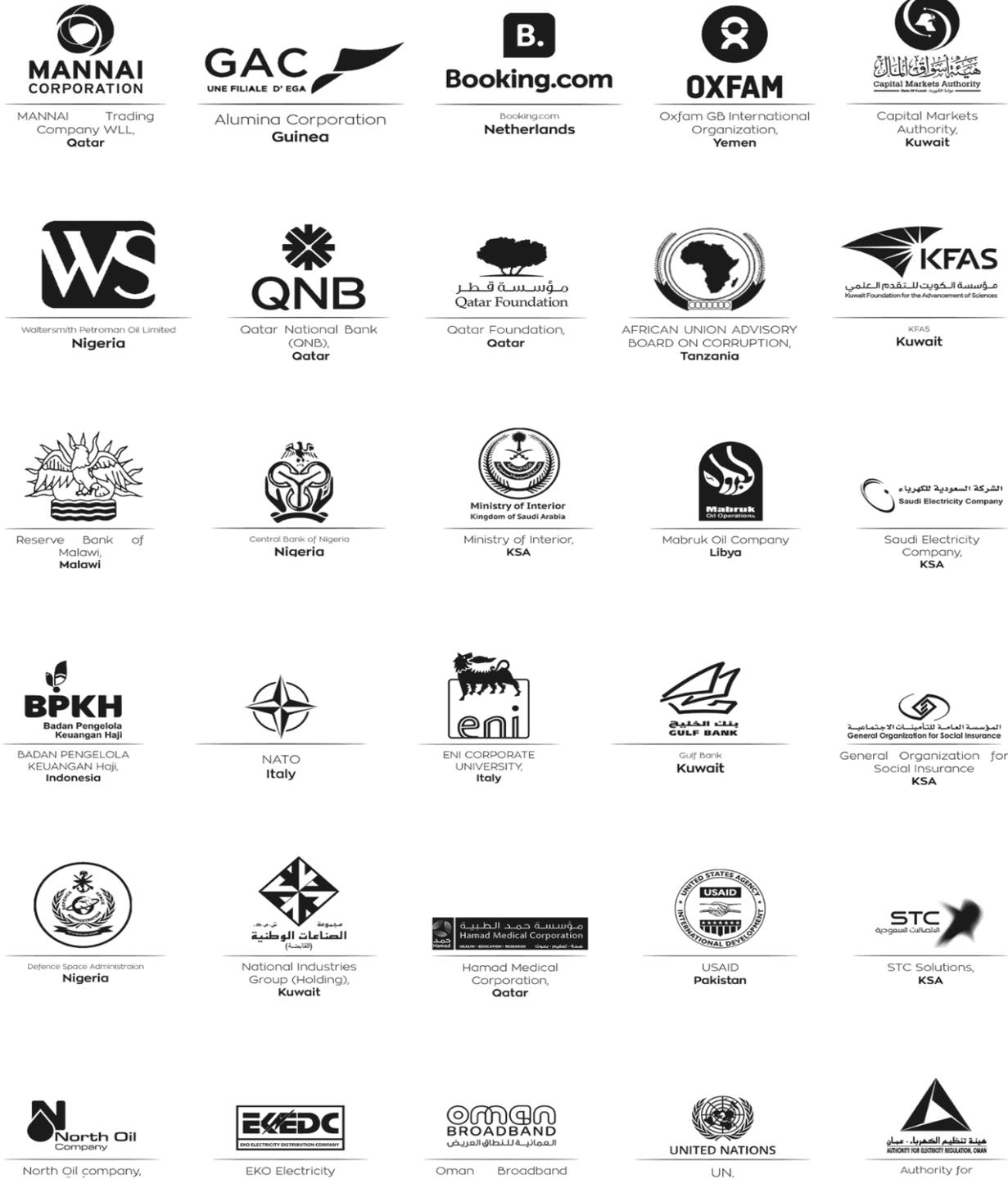
- شرط الإبلاغ عن الحالة
- حقوق المشتريين قبل استحقاق الأداء
- كيف تنتهي العقود
- الإنهاء للراحة
- أنواع السندات والضمانات
- أحكام تسوية المنازعات
- قائمة بنود العقد الأخرى
- عملية مراجعة العقد النهائي

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

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

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



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



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



training@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

