BLACKBIRD FOR TRAINING

احتراف إدارة العقود

September 2027 10 – 6

أمستردام (هولندا)

UK Traininig

PARTNER



www.blackbird-training.com

احتراف إدارة العقود

المرجع: 292317_32096 **التاريخ:** 6 – 10 September 2027 **المكان:** أمستردام (هولندا) **الرسوم:** GBP 5900

مقدمة

مرحبًا بك في دورة إدارة العقود الاحترافية Advanced Professional Contract Manager. تعد هذه الدورة تدريبية متقدمة تهدف إلى تزويد المحترفين في مجال إدارة العقود بالمعرفة والمهارات اللازمة للتفوق في إدارة العقود بمختلف أنواعها وأدوارها في الدورات المتعددة لحياة العقد. إدارة العقود أصبحت من الجوانب الاستراتيجية في العديد من الشركات، خاصة تلك التي تتعامل مع مشاريع معقدة ومتنوعه. مع التطور الكبير في مجال إدارة العقود في السنوات العشر الماضية، أصبح المجال أكثر نضجًا وتطورًا، وأصبح يشمل مجموعة واسعة من العمليات التي يمكن تطبيقها خلال دورة حياة العقد.

إذا كنت تسعى لتطوير مهاراتك في إدارة العقود والتعمق في إدارة العقود المتقدمة، فإن هذه الدورة ستزودك بفهم شامل للمفاهيم الأساسية والتقنيات المتقدمة في هذا المجال.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيحقق المشاركون الأهداف التالية:

- فهم مبادئ إدارة العقود: معرفة كيفية إدراة العقود من البداية وحتى النهاية.
- فهم دور العقد القانوني في العلاقات التجارية: كيف يساهم العقد في حماية مصالح الأطراف المتعاقدة.
- فهم إدارة الموردين والعطاءات: تعلم كيفية إدارة الموردين وتقديم العطاءات بفعالية.
- فهم هيكل العقد القانوني: كيفية بناء العقد بما يتماشى مع القوانين والمعايير القانونية.
- التعرف على أدوار إدارة العقود: اكتساب المهارات اللازمة لكي تصبح مدير عقود محترف أو مسؤول إدارة عقود.



محاور الدورة

اليوم 1: ما قبل التعاقد

- تمويل العقد: تعلم كيفية تمويل العقود وضمان توفر الموارد المالية.
- مبادئ العقد: دراسة الأسس القانونية والتجارية للعقود.
- هياكل العقود: استكشاف الأنواع المختلفة من العقود وهياكلها.
- طرق التعاقد: فهم كيفية اختيار الطرق المناسبة للتعاقد.
- الملكية الفكرية: دورها في العقود وكيفية إدارتها بشكل قانوني.
- القوانين واللوائح: استعراض القوانين التي تحكم إدارة العقود.
- البرامج الاجتماعية والاقتصادية: فحص الأثر الاجتماعي والاقتصادي للعقود.
- معايير السلوك: تضمين المعايير الأخلاقية في عملية التعاقد.

اليوم 2: التخطيط الاستراتيجي والعروض

- التخطيط للاكتساب / البحث في السوق / التسويق: تطوير خطة لاختيار الموردين واستراتيجيات السوق.
- تحليل التكلفة والسعر: كيفية تحليل العروض واتخاذ القرارات المناسبة.
- صياغة العروض: تعلم كيفية صياغة العروض بشكل فعّال.
- التفاوض: مهارات التفاوض لإنشاء عقود مميزة.
- الاحتجاجات: كيفية التعامل مع الاحتجاجات والتحديات القانونية.
- الرد على العروض: استراتيجيات للرد على العطاءات.
- اختيار الموردين ومنح العقود: اختيار الموردين المناسبين ومنح العقود.

اليوم 3: ما بعد التعاقد

- إدارة العقد: دور إدارة العقد في ضمان تنفيذ بنود العقد بفعالية.
- تغييرات العقد والتعديلات: كيفية التعامل مع التعديلات المطلوبة في العقد.
- إغلاق العقد: الإجراءات اللازمة لإغلاق العقد بشكل قانوني.
- تفسير العقد والنزاعات: كيفية تفسير بنود العقد وحل النزاعات.
- إنهاء العقد وتأخير مبرر: استراتيجيات إنهاء العقد والتعامل مع التأخيرات المبررة.
- ضمان الجودة: ضمان تنفيذ العقد وفقًا للمعايير المطلوبة.
- إدارة العقود الفرعية: تعلم كيفية إدارة العقود الفرعية بشكل فعال.
- [illegible] العقود في مجال النقل.



اليوم 4: المجالات المتخصصة

- خدمات المهندسين المعماريين والبناء: إدارة العقود في قطاع البناء والهندسة.
- الممتلكات الحكومية: كيفية التعامل مع العقود المتعلقة بالممتلكات الحكومية.
- تكنولوجيا المعلومات: إدارة العقود في قطاع تكنولوجيا المعلومات.
- التعاقد الدولي: فهم التحديات والفرص في التعاقدات الدولية.
- النظم الكبرى: كيفية إدارة العقود المتعلقة بالنظم المعقدة.
- البحث والتطوير: إدارة العقود في مشاريع البحث والتطوير.
- العقود الخدمية: كيفية إدارة العقود التي تتعلق بتقديم الخدمات.
- الحكومات المحلية والإقليمية: فحص إدارة العقود في القطاع الحكومي المحلي والدولي.
- سلسلة التوريد: كيفية إدارة العقود في سلسلة التوريد.

اليوم 5: المجالات التجارية

- المحاسبة والعقود: العلاقة بين المحاسبة وإدارة العقود.
- الاقتصاد والعقود: تأثير القضايا الاقتصادية على إدارة العقود.
- التحليل المالي للعقود: كيفية تحليل الجدوى المالية للعقود.
- تكنولوجيا المعلومات والعقود: فهم كيفية استخدام تكنولوجيا المعلومات في إدارة العقود.
- مهارات القيادة: تطوير مهارات القيادة في بيئة العمل العقودية.
- الإدارة: تقنيات إدارة العقود الفعالة.
- التسويق: كيفية استخدام التسويق لإدارة العقود.
- إدارة العمليات: كيفية دمج إدارة العقود في العمليات اليومية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

اكتساب فهم شامل لدورة حياة العقد: من مرحلة ما قبل التعاقد إلى مرحلة ما بعد التعاقد، ستتمكن من إدارة العقود بشكل أكثر فعالية.

تطوير مهاراتك كـ "مدير عقود محترف": ستتعلم المهارات اللازمة لإدارة العقود بفعالية، وتحقيق التوازن بين متطلبات الأعمال والمخاطر القانونية.

- تحسين مهارات التفاوض: تعلم كيفية التفاوض على العقود بشكل فعال بما يخدم مصلحة الأطراف كافة.
- إدارة المخاطر: تعلم كيفية إدارة المخاطر المتعلقة بالعقود وخاصة في مجال إدارة عقود سلسلة التوريد.
- اكتساب القدرة على معالجة التحديات القانونية: كيف تدير التعديلات، النزاعات، والإنهاءات بشكل قانوني.
- فرص التقدم المهني: هذه الدورة تساعدك على أن تصبح مدير عقود محترف، مع فهم عميق لمتطلبات السوق والمهارات القانونية.



الخاتمة

إذا كنت تسعى لتصبح مدير عقود محترف أو تعزيز مهاراتك في إدارة العقود المتقدمة، فإن هذه الدورة هي المفتاح لتحقيق ذلك. من خلال دراسة دورة حياة العقد بالكامل، ستتمكن من إدارة العقود بكفاءة من البداية إلى النهاية، مما سيسهم في تعزيز قدرتك على اتخاذ القرارات الاستراتيجية وإدارة المخاطر. بعد الانتهاء من الدورة، ستكون مجهزًا تمامًا للتعامل مع إدارة العقود في مختلف الصناعات، سواء كانت محلية أو دولية، مع مهارات قوية في التفاوض وتحليل العقود وإغلاق العقود بنجاح.

انضم إلى هذه الدورة الاحترافية لتطوير مهاراتك في إدارة العقود وتحقيق أعلى مستويات الأداء في مجالك!

