



الدورة التدريبية: إدارة دورة حياة العقد - من الصياغة إلى الإغلاق

يوليو ٢٠٢٦ - ٢٤ - ٢٠

دوسلدورف

(للشخص الواحد) € ٤٢٠٠

Ref: #CM8119_205892





مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

الدورة الشاملة من العقد عملية محورية لضمان نجاح المشاريع واستدامة في بيئة الأعمال المعاصرة، تُعد إدارة دورة حياة النهائي، وتتطلب فهماً عميقاً للجوانب القانونية، مراحل صياغة العقد الأولية وحتى إغلاق العقد العلاقات التجارية. تمتد هذه لإدارة العقود بفعالية إلى تزويد المشاركين من BIG BEN Training Center الفنية والتشغيلية. تسعى هذه الدورة التدريبية من وصولاً إلى التنفيذ والمراقبة، وحتى التجديد أو عبر جميع مراحلها، بدءاً من التخطيط والتفاوض، بالمعرفة والمهارات اللازمة تعتمد الدورة على أحدث الممارسات التعاقدية، إدارة التغييرات، وتسوية النزاعات الإنهاء. يتعلم المتدربون كيفية تحديد المخاطر له (Cross هذا المجال، مثل البروفيسور جورج كروس (George C.) العالمية، مستنيرة بمساهمات أكاديميين بارزين في بكفاءة. الدورة لتمكين المهنيين من BIG BEN Training Center العقود وإدارة المشاريع. يقدم BIG BEN Training قيمة في أدبيات إدارة الذي تُعد هذه المحققة من كل اتفاقية. من خلال التركيز على تحليل الأداء التعاقدية، وتقليل الخسائر، وتعزيز القيمة تحسين هذه إدارة العقود الدورة أساساً متيناً لكل من يسعى للتميز في مجال العقود، بنود العقد وإدارة المطالبات،

لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة



- مدراء العقود
- مدراء المشاريع
- المحامون والمستشارون القانونيون
- أخصائيو المشتريات
- مدراء المبيعات
- المهندسون والفنيون في المشاريع
- مدراء المخاطر
- المدراء الماليون
- مدراء الإدارات التنفيذية
- الموظفون المسؤولون عن الامتثال والتدقيق

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع الحكومي والهيئات الحكومية وما في حكمها
- قطاع البناء والتشييد
- قطاع النفط والغاز
- قطاع الطاقة
- قطاع الاتصالات
- قطاع التصنيع
- قطاع الخدمات اللوجستية
- قطاع التطوير العقاري
- قطاع التكنولوجيا
- القطاع المالي والمصرفي



الأقسام المؤسسة المستهدفة:

- إدارة العقود
- إدارة المشاريع
- الإدارة القانونية
- إدارة المشتريات
- إدارة المبيعات
- الإدارة المالية
- إدارة المخاطر
- إدارة الامتثال
- إدارة المراجعة الداخلية
- إدارة الشؤون الإدارية

أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد



- فهم شامل لدورة حياة العقد من الصياغة حتى الإغلاق.
- القدرة على تحليل العقود وتحديد البنود الأساسية.
- تطبيق أفضل الممارسات في إدارة المخاطر التعاقدية.
- إدارة فعالة لعمليات التفاوض على العقود.
- التعامل مع إدارة التغييرات والمطالبات بكفاءة.
- تسوية النزاعات التعاقدية بأساليب بناءة.
- ضمان الامتثال للشروط القانونية والتنظيمية.
- تحسين أداء العقد وتحقيق أقصى قيمة.
- استخدام التقنيات الحديثة في إدارة وثائق العقد.
- تطوير استراتيجيات إغلاق العقد وتسليم المشروع.

منهجية الدورة التدريبية:



تُصمم لتعزيز الفهم النظري منهجية تدريبية متكاملة تضمن أقصى استفادة يتبع BIG BEN Training Center في هذه الدورة المنهجية على مجموعة متنوعة من الأساليب التعليمية، والتطبيق العملي لإدارة دورة حياة العقد. تعتمد للمشاركين، حيث صياغة العقود وتطبيق المفاهيم الأساسية للعقد، وورش العمل الجماعية التي بما في ذلك المحاضرات التفاعلية التي تُقدم من دراسات حالة معمقة تُحلل فيها تحديات إدارة استراتيجيات التفاوض في سيناريوهات واقعية. تُقدم تمكن المشاركين من النقاش المفتوح وتبادل الخبرات تحليل المواقف المعقدة واتخاذ قرارات مستنيرة. التغييرات وتسوية النزاعات لتمكين المشاركين في بناء مجتمع تعليمي فعال. كما سيتم التركيز على بين المتدربين، مما يعزز من الفهم التعاقدية ويُسهّم تُشجع الدورة على مراحل دورة حياة العقد لضمان تطور المهارات الفردية والجماعية في كل مرحلة التغذية الراجعة المستمرة من المدربين الخبراء من

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات إدارة دورة حياة العقد



- مفهوم إدارة دورة حياة العقد وأهميتها.
- المراحل الرئيسية لدورة حياة العقد.
- أنواع العقود الشائعة واستخداماتها.
- الأطراف المعنية في العقد وأدوارها.
- المبادئ القانونية الأساسية للعقود.
- تأثير البيئة التنظيمية على العقود.
- أهمية تخطيط العقد الاستراتيجي.

الوحدة الثانية: صياغة العقود والتفاوض الفعال

- تقنيات صياغة العقود الفعالة.
- البنود والشروط الأساسية في العقود.
- أدوات وأنظمة إدارة وثائق العقد.
- استراتيجيات التفاوض على العقود المتقدمة.
- التحديات الشائعة في التفاوض وكيفية التغلب عليها.
- إعداد وثائق المناقصات والعقود.
- دور المراجعة القانونية في صياغة العقد.

الوحدة الثالثة: إدارة الأداء والامتثال التعاقدية

- مراقبة أداء العقد وتقييم الالتزامات.
- إدارة المخاطر التعاقدية وتخفيفها.
- ضمان الامتثال للشروط التعاقدية والقانونية.
- إدارة تقارير الأداء وتتبع المؤشرات الرئيسية.
- التعامل مع التجاوزات والإخلال بالبنود.
- أهمية التدقيق الداخلي في مراقبة العقود.
- تحسين القيمة من العقود القائمة.



والنزاعات الوحدة الرابعة: إدارة التغييرات والمطالبات

- عمليات إدارة التغييرات في العقود.
- أنواع المطالبات التعاقدية وأسبابها.
- تحليل المطالبات وتقييم تأثيرها.
- التحكيم، تقنيات تسوية النزاعات (التفاوض، الوساطة،
- دور التوثيق في دعم المطالبات والنزاعات.
- دراسات حالة في إدارة التغيير وتسوية النزاعات.
- الوقاية من النزاعات من خلال إدارة سليمة.

الوحدة الخامسة: إغلاق العقد والدروس المستفادة

- عمليات إغلاق العقد وإنهاء الالتزامات.
- التسليم النهائي للمشروع والقبول.
- إدارة الضمانات وخدمات ما بعد الإغلاق.
- تقييم أداء العقد النهائي.
- استخلاص الدروس المستفادة من دورة حياة العقد.
- أهمية أرشفة العقود والوثائق.
- الانتقال إلى عقود جديدة وتأثير الخبرات.

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد



المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، ساعة تدريبية، راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

في التفاوض وحل الحديثة في أئمة إدارة دورة حياة العقد مع الحفاظ كيف يمكن للمنظمات الاستفادة من التكنولوجيا النزاعات المعقدة؟ على الجانب البشري الضروري

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



العقد، بخلاف الدورات التي تجربة تعليمية فريدة تركز على الجوانب الشاملة تُقدم هذه الدورة من BIG BEN Training Center بالمهارات العملية الفورية لصياغة العقود، التفاوض تُغطي جزءاً منها فقط. تُركز على تزويد المشاركين لإدارة دورة حياة العملية المُكثفة، تتميز هذه الدورة بمنهجيتها التي تجمع بين المعرفة عليها بفعالية، وإدارة أدائها وصولاً إلى إغلاقها التعاقدية وإدارة التغييرات بذكاء. لا تقتصر الدورة مما يُمكن المتدربين من التعامل مع المخاطر الأكاديمية العميقة والخبرات حول تسوية النزاعات بطرق الاستراتيجي لكيفية تطبيق بنود العقد في سياقات على تقديم الأدوات، بل تُركز على تطوير الفهم الفهم في تحليل العقود وتعزيز القدرة على اتخاذ تُحافظ على العلاقات التجارية. إنها فرصة لتعميق مختلفة، وتُقدم رؤى عملية تعاقدية، قرارات تُسهم في تحقيق أقصى قيمة من كل اتفاق