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



07 - 11 ديسمبر 2026
بوسطن
7500 € (للشخص الواحد)
Ref: #CM8119_313404

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

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

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- 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 المؤسسية 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:

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

- 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:

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

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 التعاقدي

- 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.

الوحدة الرابعة: إدارة التغييرات والمطالبات والنزاعات

- عمليات إدارة التغييرات في العقود.
- أنواع المطالبات التعاقدية وأسبابها.
- تحليل المطالبات وتقييم تأثيرها.
- تقنيات تسوية النزاعات (التفاوض، الوساطة، التحكيم).
- 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:

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

لا توجد شروط مسبقة.

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

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

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

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

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