

استراتيجيات إعداد وإدارة العقود والمناقصات تحديد المخاطر وتقييم المطالبات وإجراءات التحكيم وتجنب المنازعات وتسويتها

تحقيق مهارات ممتازة ومعلومات قيمة تمكن موظفي العقود والمناقصات من تطوير كفاءتهم وتحسين فعاليتهم في

- أنواع العقود
- تحضير وثائق العطاءات
- عملية تأهيل المقاولين
- عملية طرح العطاءات
- عملية تقييم العطاءات
- خطة العقد
- استراتيجية وتكتيكات التفاوض
- ادارة العقود
- كيفية معالجة اسباب فشل العقود
- فهم مهارات المقاولين بشأن ايجاد وتطوير المطالبات
- تطوير مهارات تخفيف المطالبات بشكل فعال
- فهم قانون العقود والممارسات المتعلقة بتقديم وتنفيذ مختلف انواع المطالبات
- القدرة على تطوير استراتيجيات لتحليل المطالبات

المستفيدون:

- مدراء الادارات والدوائر والاقسام والاختصاصيين المختصين بالعقود والانشطة المتعلقة بها في كافة الاجهزة والمصالح والوزارات والهيئات والهيئات والهيئات والشركات والبنوك على اختلاف انواعها
- المهندسون العاملون بالبلديات ووزارة الاشغال العامة ومصالح الطرق والجسور والوزارات والجهات المعنية بأمر التشييد والبناء
- المشرفون الذين يتولون الاشراف على عقود المقاولات والتشييد العامة في كافة المراحل التعاقدية المختلفة
- المهندسون الاستشاريون
- المهندسون والفنيون العاملون في مجال الشؤون القروية والبلديات
- المدراء والاختصاصيون بإدارات العقود والامداد والتهوين والاحتياجات
- المدراء والاختصاصيون المهوون بهم تنفيذ اواخر الشراء
- القانونيون سواء الباحثين او المستشاريين القانونيين العاملين بالادارات القانونية

محتويات البرنامج:

مقدمة في العقود وإدارة العقود:

- معلومات عامة ، المنظور التاريخي وعلاقته مع السوق العالمي في وقتنا الحاضر والتطور التنظيمي

أنواع العقود:

- النموذج المعياري والتفاوض على الهدى القصير والبعيد ، تكلفة المهدات الصغيرة والكبيرة والأعمال والخدمات ، المبالغ المقطوعة الواجبة السداد

استراتيجية العقد:

- قضايا استراتيجية
- اختيار المورد
- منظومة العقد
- العوامل التي تؤثر على الاستراتيجية

أساليب وإجراءات المناقصات:

- أغراض المؤسسة
- توثيق المناقصات
- ترسية العقد
- الاتصالات والاجتماعات
- تحرير صيغة العقد

أساليب الرقابة والإدارة الفعالة:

- الاتصالات والاجتماعات
- الترتيبات المالية والتوثيق
- الأساليب
- السجلات ، ملف العقد
- الإجراءات

الحوافز والغرامات:

- الحاجة الى الحوافز وأهميتها
- نوع الحوافز والعناية بها
- المشاركة ، التوفير
- المبالغ المحتجرة وضمانات حسن التنفيذ
- المشورة القانونية

ادارة مقاولي الباطن:

- كتابة وتطوير العقود
- تطوير مقاولي الباطن ذوي الكفاءة
- المعاينة
- قضايا ادارية

المطالبات والمنازعات والتفاوض بشأنها:

- لهجة عاهرة والحاجة الى التفاوض
- التوقيت
- التخطيط والاعداد
- الخطوط الارشادية
- مهارة التفاوض

اثارة المطالبة:

- أسباب المطالبات
- تعريف المطالبة
- أساليب تقاضي المطالبات
- التغيرات تتحول الى مطالبات
- تحديد طبيعة المطالبات
- تصنيف المطالبات
- التفاوض بشأن المطالبات

استراتيجيات التعاقد لتفادي وقوع المطالبات:

- عقود بهبالغ مقطوعة
- عقود تستند الى سعر الوحدة
- تصهير وتحرير العقود

تحديد المخاطر وتفاديها:

- تحليل المخاطر وتوزيعها
- أنواع المخاطر
- أبعاد المخاطر
- المشاكل والتأثيرات
- التنازل عن المخاطر
- تحديد مدى الخطر
- صنع القرار
- ادارة المخاطر
- أساليب تخفيف المخاطر

الالتزام بالجودة في العقود والمنافسات:

- أنظمة الجودة في المناقصات والعقود
- أساليب ضمان الجودة منذ المرة الأولى وفي كل مرة

الجوانب القانونية للعقود:

- العقود ملزمة من الناحية القانونية
- متطلبات المشروعية
- قضايا قانونية أساسية

اخلاقيات التعاقد:

- الحاجة الى الوضوح والعدالة
- نهج موحد لكافة المقاولين
- حدود الفعل

- الخواص الرئيسية لرقابة العقود بطريقة فعالة
- نشر الرسالة الخاصة بأعداد المناقصات والعقود

أساليب التدريب:

المحاضرات النقاشية:

وتهدف إلى نقل المفاهيم الفلسفية والمعارف الأكاديمية إلى المشاركين بها يساعدهم على تكوين الإطار المعرفي الذي يهكن الانطلاق منه لبناء المحاور الأساسية التي ينطلق منها البرنامج.

المناقشات الجماعية:

وتهدف إلى تبادل الخبرة والمعرفة بين منفذ البرنامج والمشاركين فيه، وبها يساهم في تكوين ثقافة مشتركة بين الجميع تسمح بعد ذلك بنقل تلك الثقافة إلى الواقع التطبيقي في شكل برنامج عمل تطويري للتطبيق السليم للمنظومة التدريبية.

ورش العمل:

وتهدف إلى توجيه المشاركين في مجموعة من الورش التدريبية التي يسعى من خلالها المدرب Plan Action إلى ترجمة الموضوعات التي يدور حولها البرنامج في شكل خطة عمل تطويرية نتيجتها دليل تطبيقي يهكن للمشاركين الاسترشاد به في عملية نقل أثر التدريب إلى الواقع العملي وبها يظهر في شكل نتائج ملموسة على الأداء الكلي.

00971504646499 

info@muthabara.ae 

www.muthabara.ae 