



ادارة المشاريع و العقود

مدير العقود المعتمد

Course Introduction

،تتطلب إدارة العقود بنجاح معرفتك الشاملة بكافة أنواع العقود واستراتيجيات وطرق إجراءاتها ،بالإضافة إلى الشروط والأحكام التي تتبعها والتوابع المالية والقانونية التي قد تترتب على الإخلال بها وهي كلها عناصر نضمن لك إتقانها بشكل متكامل عبر برنامج "مدير العقود المُعتمد" التدريبي .المقدم من "بووست

منهجية البرنامج التدريبي

تجمع المنهجية المستخدمة في هذا البرنامج التدريبي بين المعرفة النظرية والممارسة العملية بالإضافة إلى ذلك، يتم تقديم تقرير .(معرفة نظرية / 70% أنشطة عملية 30%) للمشاركين مفصل لكل متدرب ولقسم التدريب في المؤسسة، وبحيث يشتمل هذا التقرير على نتائج أداء المتدرب والعائد من التدريب. يركز هذا البرنامج أيضًا على مجموعة متنوعة من التمارين ودراسات الحالة والعروض التقديمية الفردية والجماعية.

Target Audience

- الإدارة العليا بالمؤسسات.
- رواد الأعمال.
- العاملون في مجال القانون في منشآت الأعمال.
- المسؤولون عن صياغة وإدارة العقود.
- كل من يرغب بتطوير مهاراته في إدارة العقود.

Learning Objectives

- أنواع العقود واستراتيجيات إعدادها.
- كيفية تخطي المشاكل التي قد تقابلك أثناء إعداد العقود.

- دور إداري العقود المحترف، والمهارات التي يجب أن يمتلكها حتى يقوم بعمله بكفاءة.
- رصد أضرار الإخلال بالعقود.
- كيفية إجراء التغييرات والتعديلات على العقود باحترافية.
- وسائل حل النزاعات البديلة (التفاوض والوساطة والتحكيم).
- وضع معايير فعالة لعرض المناقصات، تقييمها وتسليمها.

Course Outline

• DAY 01

أبرز الاستراتيجيات المستخدمة في إدارة العقود.

- أبرز المفاهيم والمصطلحات القانونية المستخدمة في العقود.
- كيفية تصميم الأحكام والشروط داخل العقود.
- مراحل التصميم المتكامل للعقود.
- المشكلات المختلفة التي قد تقابل محترف إدارة العقود أثناء تصميم العقود.
- مهارات مدير العقود المحترف.
- أنواع العقود.
- أنواع الاتفاقيات التعاقدية.
- كيفية الحفاظ على سرية التعاقد.
- تطوير نطاق العمل والمشكلات التي قد تنتج عن التحديد الخاطئ له.

• Day 02

التعرف على الأحكام المرتبطة بتلقي أو تقديم المناقصات أو العروض.

- أبرز ممارسات إعداد طلبات تقديم العروض والمناقصات.
- أهداف المناقصات وأبرز الممارسات المستخدمة في إجرائها.
- استراتيجيات خطوات تحليل ومراجعة العروض والمناقصات.
- شروط منح التعاقد للجهة المُقدمة للعرض.
- تحديد المناقصة ذات القيمة الاقتصادية الأعلى.

• Day 03

كيفية إجراء التغييرات والتعديلات على العقود باحترافية.

- شروط خرق أو إنهاء التعاقد وطبيعة الأضرار الناجمة عنها.

- طبيعة التعويضات.
 - مبادئ التأكيدات والضمانات والعهود.
- Day 04

التسوية النهائية والتدابير المنصفة

- إدارة المطالبات والنزاعات في العقود.
 - وسائل حل النزاعات البديلة (التفاوض والوساطة والتحكيم).
- Day 05

استراتيجيات تحليل أداء إدارة العقود

- أبرز الممارسات المستخدمة في تطوير أداء إدارة العقود.
- دراسة حالة.

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
April 7, 2025	April 11, 2025	5 days	4250.00 \$	UAE - Dubai
Oct. 6, 2025	Oct. 10, 2025	5 days	4250.00 \$	UAE - Dubai
April 14, 2025	April 18, 2025	5 days	4950.00 \$	England - London
July 7, 2025	July 11, 2025	5 days	5950.00 \$	USA - Texas