

المقدمة:

تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتولي كافة المهام المرتبطة بالمرحلة التحضيرية التي تسبق صياغة العقود. تشمل الدورة شرحاً لأنواع المختلفة من العقود والأساليب المتنوعة في كتابتها، بما في ذلك كيفية تقديم العطاءات، العروض التنافسية، والاستعانة بالمصادر الخارجية. يكتسب المشاركون في هذه الدورة التفاعلية فهماً شاملاً لجميع العمليات والأنشطة المتعلقة بمرحلة الإعداد والتحضير للعقود، وكيفية الاستفادة منها كعناصر أساسية تدعم صياغة عقود فعالة ومتكاملة تضمن حقوق جميع الأطراف.

الفئات المستهدفة:

جميع المهنيين المشاركين في إدارة وإعداد العقود، والذين يتطلب عملهم استيعاب وفهم البنود التعاقدية التي يديرونها. الأفراد الراغبون في تطوير مهاراتهم وخبراتهم في مجال إعداد العقود والاستعداد المسبق لها. كل من يشعر بالحاجة إلى تعزيز قدراته في مجال الإعداد والتحضير للعقود ويرغب في تحسين مستوى أدائه المهني.

أهداف الدورة:

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

التعرف على العناصر الأساسية التي تدخل في كتابة العقود بشكل صحيح.

تحديد الخطوات الأساسية التي تتبع في الإجراءات التحضيرية للعقود، بما في ذلك كيفية صياغة نطاق عمل واضح وفعال.
فهم الأنواع المختلفة للعقود، ومناقشة استراتيجيات تعاقدية متنوعة تشمل جوانب التسعير المختلفة.
تطوير استراتيجيات تفاوضية فعالة تتعلق بصياغة نطاق العمل.
استخدام المعايير التقييمية بشكل مدروس لاختيار المقاولين أو المتعاقدين بكفاءة عالية.

الكفاءات المستهدفة:

مهارات التحضير والتخطيط للعقود.
القدرة على كتابة نطاق العمل بشكل دقيق ومحدد.
التخطيط والتنظيم في عملية إعداد العقود.
صياغة العطاءات بمهنية عالية.
فهم المصطلحات الفنية والشروط التعاقدية المعمول بها.
مهارات التفاوض المتعلقة بنطاق العمل والبنود التعاقدية.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: نظرة عامة على العقود

التعرف على أهداف إدارة العقود وأهميتها.
استعراض العناصر الأساسية التي يتكون منها العقد.
التعرف على الإطار المعتاد أو التقليدي لإدارة العقود.

مناقشة التحديات والمشكلات التي تواجه عملية تحضير وإدارة العقود.

متطلبات إعداد العروض التنافسية.

فهم أهلية أطراف العقد والشروط المتعلقة بالموافقات.

أنواع الصلاحيات الممنوحة في العقود.

الوحدة الثانية: تحضير العقود

التعرف على عقود الأعمال المختلفة.

التخطيط لعمليات الاستحواذ ضمن المشروع.

دراسة أساليب التعاقد المختلفة، وطرق تقديم العطاءات والتفاوض بشأنها.

كتابة نطاق العمل بشكل واضح ومحدد.

استخدام ورقة تحليل القرار في اتخاذ القرارات التعاقدية.

مناقشة تأثير ضعف نطاق العمل على سير المشروع.

دراسة الشروط والأحكام المتبعة في العقود.

تحديد استراتيجية الاستعانة بالمصادر الخارجية وأهميتها.

الوحدة الثالثة: أنواع واستراتيجيات العقود

مقارنة بين العقد الواحد والعقود المتعددة.

شرح عقود السعر الثابت أو السعر المقطوع.

دراسة العقود الثابتة وكيفية التعامل معها.

فهم تعديلات الأسعار الاقتصادية وتأثيرها.

التعرف على العقود التحفيزية وأنواعها.

دراسة عقود استرداد التكاليف وأنواعها المختلفة مثل التكلفة الإضافية، نسبة التكلفة، الرسوم الثابتة، الرسوم الممنوحة، ورسوم الحوافز.

استعراض عقود المواد والوقت.

مناقشة قضايا الملكية الفكرية في العقود.

التعرف على تعاقد الحالات الخاصة مثل مشاريع التطوير والأبحاث، مشاريع البناء، وتقنية المعلومات.

فهم شروط الدفع المختلفة.

تحليل استراتيجيات التسعير.

دراسة وتحليل المخاطر المرتبطة بالعقود.

الوحدة الرابعة: التفاوض

الاستعداد والتحضير المسبق لعملية التفاوض.

تحديد أهداف التفاوض بوضوح.

التعرف على القواعد التوجيهية التي تحكم عمليات التفاوض.

استخدام التقنيات المختلفة التي تساعد في تحقيق تفاوض ناجح.

الوحدة الخامسة: منح العقود

معايير تقييم العطاءات واختيار الأنسب منها.

عقد اجتماع ما قبل منح العقد لمناقشة التفاصيل.

إعداد تقرير التوصيات بناءً على التقييم.

استعراض أساليب منح العقود المختلفة.

إعداد ملف العقد الذي يحتوي على كافة الوثائق والتفاصيل.

عقد اجتماع ما بعد منح العقد لمتابعة سير العمل.

إدارة العقد بشكل فعال طوال فترة التنفيذ.

إدارة العقود الفرعية والتنسيق معها.

إجراءات إنهاء العقد بشكل نظامي ومنظم.