



الأاديمية الإسكندنافية  
للتدريب والتطوير



# دورة: الإستراتيجيات الحديثة في إعداد العقود وإدارتها تقييم العروض وترسية العطاءات

| عدد الساعات | السعر  | النهاية    | البداية    | الفندق      | المدينة         | الكود   |
|-------------|--------|------------|------------|-------------|-----------------|---------|
| 25          | € 5450 | 2024-11-01 | 2024-10-28 | قاعة فندقية | ميونخ (ألمانيا) | PMC-458 |

## أهداف الدورة التدريبية

- تعريف المشاركين بطرق إعداد وإبرام العقود
- تزويد المشاركين بأصول إعداد العقود والعروض وتحليلها وتنمية مهاراتهم في إدارتها ومواجهة المشكلات المترتبة على عمليات التعاقد وتنفيذ العقود .
- تزويد المشاركين بالأطر الحديثة للمشتريات
- رفع مهارات وقدرات المشاركين على كيفية تحديد حجم المشتريات بأسلوب كمي ورياضي.
- تعريف المشاركين بالأساليب والطرق المؤثرة في مهارات التفاوض.
- تنمية مهاراتهم على التفاوض في أجواء الثقافات والبيئات المختلفة .
- زيادة مهاراتهم في التعرف على الجوانب النفسية للتفاوض واستخدام أسلحة التفاوض.

## المستهدفون لحضور الدورة التدريبية

- العاملون في إدارات الشئون القانونية والمشتريات والمبيعات والاستيراد والتصدير ، ومن تتطلب طبيعة عملهم إعداد وصياغة وإدارة العقود المرتبطة بالتعامل مع الموردين والمقاولون .
- مديري وموظفي المخازن والمشتريات.

## المحاور العلمية للدورة التدريبية



- الطرق الحديثة في إعداد وإبرام العقود
- الثغرات والأخطاء في إعداد وإبرام العقود
- ماهية العقود وأهم أنواعها .
- إبرام العقود ومتطلباتها الشكلية .
- إبرام العقود ومتطلباتها الموضوعية .
- نظرية البطلان في العقود .
- سريان الالتزامات التعاقدية بالنسبة للأشخاص.
- القوة الملزمة للعقود بالنسبة للموضوع .
- المسئولية العقدية .
- انتهاء العقود .
- طرق تسوية المنازعات التنفيذية.
- الاختصاص القضائي بمنازعات العقود .
- التحكيم في منازعات العقود .
- المفاهيم الحديثة للمشتريات
- تصميم استراتيجيات وسياسات الشراء



الأساليب الحديثة في اتخاذ قرارات الشراء

العملية التفاوضية الأساليب والنظريات

دور المفاوض الناجح في إنجاز عمليات الشراء

الجوانب المالية والقانونية في عمليات التفاوض .

الجوانب السلوكية والنفسية للتفاوض الناجح

كيفية الحصول على مقاييس متميزة عند عقد صفقات الشراء.

دور المفاوض في الحصول على الضمانات القانونية لتنفيذ عقود الشراء.

تحديد مواصفات المناقصات والعروض الشرائية .

أساليب وطرق المفاضلة للموردين من حيث :

• الالتزامات

• الأسعار والنوعية

اتخاذ القرار الشرائي ووسائل تنفيذه

• منظومة المشتريات (المراسلات/التفاوض/التعاقد/التحكيم/قواعد FIDIC)



## الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد تعتمد أساليب حديثة في مجال التدريب وتطوير المهارات وتعزيز كفاءة تطوير الموارد البشرية. تضمن الأكاديمية تقديم تجربة تدريبية شاملة تشمل ما يلي:

- **المحاضرات النظرية:**
  - نقدم المعرفة من خلال عروض تقديمية متقدمة مثل البوربوينت والمواد المرئية مثل الفيديوهات والأفلام القصيرة.
- **التقييم العلمي:**
  - نقيم مهارات المتدربين قبل وبعد الدورة لضمان تطورهم.
- **العصف الذهني والتفاعل:**
  - نشجع على المشاركة الفعالة من خلال جلسات العصف الذهني وتطبيق المفاهيم من خلال تمثيل الأدوار.
- **الحالات العملية:**
  - نقدم حالات عملية تتوافق مع المحتوى العلمي واحتياجات المتدربين في مجالاتهم الخاصة.
- **التقييم النهائي:**
  - التقييم النهائي في نهاية البرنامج لتقييم استيعاب المعرفة.
- **المواد التعليمية:**
  - يتم توفير المواد العلمية والعملية للمشاركين على وسائط متعددة مثل ورق مطبوع وأقراص سي دي وأجهزة الفلاش ميموري
- **تقارير الحضور والنتائج:**
  - نقوم بإعداد تقارير حضور مفصلة للمشاركين ونقدم تقييماً شاملاً للبرنامج.
- **المحترفين والخبراء:**
  - يتم إعداد المحتوى العلمي للبرنامج بواسطة أفضل الأساتذة والمدربين في مجموعة متنوعة من التخصصات.
- **شهادة اتمام مهنية:**
  - يتم منح المتدربين شهادة اتمام مهنية تصدر عن الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد، ويمكن التصديق عليها من الخارجية السويدية برسوم إضافية.
- **أوقات البرامج:**
  - تعقد البرامج التدريبية من الساعة 10:00 صباحاً حتى الساعة 2:00 بعد الظهر، وتتضمن فترات استراحة لتناول القهوة خلال المحاضرات.



## الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianacademy.net

Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden