



A man in a blue suit and tie is shown from the chest up, interacting with a digital interface. He is pointing his right index finger at a large purple circle containing a white shopping cart icon with a downward arrow. To his right are two smaller circles with similar icons, suggesting a selection or purchase process. The background is a blurred image of a modern office interior with a staircase. The overall theme is professional and modern.



الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



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

الكود	المدينة	الفندق	قاعات فندقية	نهاية التدريب	بداية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
PMC-458	بوخارست (رومانيا)			2026-06-22	2026-06-26	€ 4950	العربية - 25

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 الموردون 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 .

نظريات البطلان في العقود .

سريان الالتزامات التعاقدية بالنسبة للأشخاص.

القوة الملزمة للعقود بالنسبة للموضوع .

المسؤولية 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 للأساليب والنظريات

دور المفاوض الناجح في إنجاح 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 المفاوضة للموردين من حيث :

• الالتزامات

• الأسعار والنوعية

اتخاذ القرار الشرائي ووسائل تنفيذه

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



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير تعتمد على أحدث الأساليب العلمية والمهنية في مجالات التدريب وتنمية الموارد البشرية، بهدف رفع كفاءة الأفراد والمؤسسات. يتم تنفيذ البرامج التدريبية وفق منهجية متكاملة تشمل:

- المحاضرات النظرية المدعومة بعرض تقديمي (PowerPoint) ومقاطع مرئية (فيديوهات وأفلام قصيرة).
- التقييم العلمي للمتدربين قبل وبعد البرنامج لقياس مدى التطور والتحصيل العلمي.
- جلسات العصف الذهني وتطبيقات عملية للأدوار من خلال تمثيل المواقف العملية.
- دراسة حالات عملية مصممة خصيصاً لتلائم المادة العلمية وطبيعة عمل المشاركين.
- اختبارات تقييمية تُجرى في نهاية الدورة لتحديد مدى تحقيق الأهداف التدريبية.

يحصل كل مشارك على المادة العلمية والعملية للبرنامج مطبوعة ومحفوظة على CD أو فلاش ميموري، مع تقديم تقارير مفصلة تشمل الحضور والنتائج النهائية مع التقييم العام للبرنامج.

يتم إعداد المادة العلمية للبرامج التدريبية بطريقة احترافية على يد نخبة من الخبراء والمتخصصين في مختلف المجالات والتخصصات. في ختام البرنامج، يحصل المشاركون على شهادة حضور مهنية موقعة ومعتمدة من الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير.

أوقات البرنامج:

- من الساعة 9:00 صباحاً حتى 2:00 ظهراً في المدن العربية.
- من الساعة 10:00 صباحاً حتى 3:00 ظهراً في المدن الأوروبية والآسيوية.

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.



الأكاديمية الس堪динافية للتدريب والتطوير

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianacademy.net

Timmermansgatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden