



إدارة المشتريات



الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: ادارة المناقصات والمشاريع وتحليل العقود وقوانين المشتريات

الكود	المدينة	الفندق	البداية	النهاية	السعر	عدد الساعات
PMC-1095					€	

مقدمة عن البرنامج

في ظل ازدياد حجم السوق العالمي ، هناك ضرورة لوجود استراتيجية وادارة فعالة للعقود والمناقصات والمشاريع لضمان بقاء المنظمات ونجاحها ، ويعتبر التخطيط والرقابة والضبط الفعال ضرورياً لإدارة العقود والمناقصات والمشاريع بشكل سلس في كافة المراحل ابتداء من المواصفات والمفاوضات وتقديم العطاءات وفتح المظاريف ومقارنة المناقصات وترسيه العقود وإدارتها وانتهاء بإنجازها بشكل كامل وتسليمها ومن الضروري للأفراد العاملين في المنظمات تفهم وتقييم الاستراتيجية والتصرفات والإجراءات المتعلقة بالعقود بحيث تتمكن المنظمة من الاستفادة من خبراتهم نظراً لأن التعاقد إضافة إلى التعاقد من الباطن أصبح أمراً معتاداً في المنظمات وينظر إليه كوسيلة لتحقيق المكاسب التجارية . وهذا يتطلب وجود الفهم المطلوب الذي يمكن من خلاله تحقيق المنفعة لكافة الأطراف. ولقد صمم هذا البرنامج خصيصاً لتعريف المشاركين بالجوانب القانونية للعقود والمناقصات والمشاريع والمشتريات التجارية والحكومية بشكل عام وبالعقود الإدارية بشكل خاص. كما أنه قد أخذ بعين الاعتبار عن تصميمه سد حاجات المشاركين فيما يتعلق بجعلهم أكثر معرفة وكفاءة في المواضيع المطروحة لتجنب أي مشاكل أو مطالبات قد تحدث أثناء تنفيذ هذه العقود

أهداف البرنامج

- تعريف المشاركين بالعقود وأهميتها وعناصرها وشروطها والأنواع المختلفة وتزويدهم بالمهارات اللازمة لتدقيق الجوانب المختلفة للعقود الإدارية وشروطها والمبادئ الحاكمة للعقود مع الجهات الأجنبية والشركات.
- تعريف المشاركين بالطرق الامثل لإدارة المناقصات والمشاريع
- تعريف المشاركين بطرق إعداد وإبرام العقود وتحليلها
- تزويد المشاركين بالمفاهيم والمعلومات الحديثة في مجال المشتريات وكيفية إتمام المراسلات التجارية والتفاوض والتعاقد بالشراء من خلال القواعد المنظمة للشراء الداخلي والخارجي.
- تزويد المشاركين بالأطر الحديثة للمشتريات
- رفع مهارات وقدرات المشاركين على كيفية تحديد حجم المشتريات بأسلوب كمي ورياضي.
- تنمية مهارات المشاركين على الممارسة الفعلية الفعالة للعملية التفاوضية من خلال التعرف على أساسيات التفاوض واستراتيجياته وتكتيكاته، وتنمية المهارات اللازمة للعملية التفاوضية واستخدام أساليب فعالة للإقناع.
- 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.



المحتوى العلمي للبرنامج

- العقود (تعريفها - أركانها - أنواعها - عناصرها - شروطها)
 - العقود: تعريفها، أنواعها
 - أركان العقد وعناصره الأساسية
 - الشروط الشكلية والموضوعية للعقود
 - العقود الإدارية: تعريفها، أركانها، عناصرها
 - الأنواع المختلفة للعقود الإدارية:
 - عقود صيانة
 - عقود صيانة شاملة قطع الغيار
 - عقود صيانة شاملة الدعم الفني. وغيرها
 - التنظيم القانوني لعقود الصيانة
 - الجوانب الإجرائية في إبرام العقود الإدارية
 - القيود السابقة على التعاقد
 - مراحل ما قبل التعاقد والمسائل الجوهرية والتفصيلية الواجب مراعاتها
 - التعاقد والارتباط ومهارات صياغة العقود وفقا لأهدافها
 - حقوق والتزامات طرفي العقد
 - تقييم الجهة المتعاقدة من حيث:
 - الصفات الرسمية: وكيل، موزع معتمد، ... وغيرها
 - الدعم الفني: الورش، توافر قطع الغيار، الدعم الفني من جهة أجنبية، ... وغيرها
 - سابقة الأعمال: مدى قوة سابقة الأعمال وطرق تقييمها
 - المركز المالي: المركز المالي للجهة المتعاقدة
 - تقييم شروط التعاقد من الناحية المالية
 - تقييم شروط التعاقد من الناحية القانونية
 - المبادئ والأحكام القانونية التي تحكم العقود الإدارية مع الجهات الأجنبية والشركات متعددة الجنسيات
 - تقييم الشروط والجزاءات والغرامات الواردة في العقود الإدارية
 - أسس التفسير القانوني وحالات الاختلاف في تفسير بنود التعاقد
 - أساليب التعامل مع وصياغة وتدقيق الملاحق والشروط الخاصة والكميات والأنواع. وغيرها الواردة في العقود الإدارية
 - الشروط المجحفة أو التعسفية في عقود الصيانة وطرق معالجتها قانونيا
 - التحكيم وشروطه وإجراءاته
 - حالات اللجوء إلى القضاء وإجراءاتها
- المناقصات والمزايدات، أنواعها



- الأحكام القانونية التي تخضع لها
- الممارسة والأمر المباشر والقواعد المتعلقة بها
- القيود المفروضة على جهة الإدارة في مجال إبرام عقودها
- ضرورة الحصول على تصريح بالتعاقد
- الالتزامات والحقوق المترتبة على عقود الإدارة
 - حقوق الإدارة وحقوق المتعاقد معها وحقوق الغير
 - تسوية منازعات العقود عن طريق القضاء
 - الحق في التقاضي والنظم القضائية المتنوعة
 - المشاكل المرتبطة بالنظام القضائي
- الحلول القضائية الخاصة بإعادة التوازن المالي للعقد وتطبيقات القضاء للنظريات ذات الصلة بالعقود الإدارية
 - تسوية منازعات العقود عن طريق الوسائل البديلة للقضاء (Dispute Resolution (DR
 - ماهية الوسائل البديلة للقضاء (المفاوضات - التوفيق - الوساطة - اتفاق التسوية - التحكيم)
- التحكيم ومدى جواز اللجوء إليه لفض منازعات العقود الإدارية
 - أهمية التحكيم في القانون المقارن
 - مشارطة التحكيم وشرط التحكيم
 - الطبيعة القانونية للتحكيم
 - تشكيل محكمة التحكيم
 - إجراءات التحكيم
 - بطلان حكم التحكيم
 - تنفيذ حكم التحكيم
- مدى مشروعية اللجوء للتحكيم لتسوية منازعات العقود الإدارية
 - اللجوء للتحكيم لتسوية منازعات العقود الإدارية ومدى اتفاقه أو تعارضه مع سيادة الدولة
 - اللجوء للتحكيم لتسوية منازعات العقود الإدارية ومدى اتفاقه أو تعارضه مع اختصاص القضاء بهذا النوع من المنازعات
 - اللجوء للتحكيم لتسوية منازعات العقود الإدارية ومدى اتفاقه أو تعارضه مع النظام العام
- التفاوض لإدارة العقود والمناقصات والمشاريع والمشتريات
 - العملية التفاوضية الأساليب والنظريات
 - التعرف على أساسيات وعناصر العملية التفاوضية.
 - تحديد خصائص المفاوض الفعال.
 - الإعداد والتخطيط الجيد للعملية التفاوضية.
 - التعرف على استراتيجيات وتكتيكات التفاوض، وتحديد أنسبها طبقاً للموقف التفاوضي.
 - دور المفاوض الناجح في إنجاز عمليات الشراء
 - الجوانب السلوكية والنفسية للتفاوض الناجح
 - دور المفاوض في الحصول على الضمانات القانونية لتنفيذ العقود المبرمة



- تحديد مواصفات المناقصات والعروض الشرائية
- نموذج محاكاة لمباراة في التفاوض.
- منظومة المشتريات: المراسلات، التفاوض، التعاقد، التحكيم
- التنظيم الإداري لجهاز المشتريات والتنظيم الداخلي لإدارة المشتريات.
- التشريعات واللوائح المنظمة للشراء الداخلي والخارجي:
- في مجال الشراء الداخلي: (الموازنة التقديرية/ طرق الشراء وإجراءاتها/ إبرام العقود)
- في مجال الشراء الخارجي: (البيانات والشروط اللازمة للموردين عند طلب القروض)
- اختيار مصادر الشراء الخارجي ودراسة القروض والمفاضلة بينها.
- إصدار أمر الشراء وإبرام التعاقد.
- الإعداد لسداد قيمة المشتريات الخارجية / فتح الاعتماد وإجراءاته.
- تدبير نقل وتأمين المشتريات الخارجية والإجراءات والمراسلات الخاصة بها.
- إجراءات التخليص الجمركي على المشتريات ومشاكلها
- نظم المعلومات واستخدام الحاسب في مجال الشراء.
- مراحل العملية التفاوضية والإجراءات اللازمة.
- الاستراتيجيات المختلفة للتفاوض وتكتيكات التفاوض الفعال.
- مهارات إبرام العقود ومتطلبات الصياغة.
- المسائل الجوهرية والتفصيلية الواجب مراعاتها في العقد.
- مرحلة التعاقد والارتباط.
- نماذج لأنواع العقود التجارية.
- إعداد العقود الإنشائية الدولية وقواعد الفيدك (FIDIC)
- التحكيم التجاري الدولي طبقاً لقواعد غرفة التجارة الدولية بباريس (ICC)



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 تطوّرهم.
- 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 وسائل 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 والمدرّبين في مجموعة متنوعة من التخصصات.
- شهادة إتمام مهنية:
 - يتم منح المتدربين شهادة إتمام 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، ويتضمن جلسات بوفيه لتقديم وجبات خفيفة أثناء المحاضرات.



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير



English Courses

+46700414979



Arabic Courses

+46700414959



+46114759991



scandinavianacademy.net



info@scandinavianscademy.net



Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden