

## المحتويات

### مبادئ العقود

- تعريف العقد.
- مكونات العقد.
- مراحل التعاقد.
- مشاكل إعداد وإدارة العقود.

### إعداد العقود

- وضع استراتيجيات التعاقد.
- إعداد نطاق العمل.
- الشروط والأحكام.
- تحديد استراتيجية الاستعانة بالمصادر الخارجية.
- معايير التأهيل المسبق.
- إعداد طلبات تقديم للعروض.
- أنواع واستراتيجيات العقود.

### المناقصات وتقييم العطاءات

- أهداف المناقصات.
- إجراءات عملية المناقصة.
- التقييم الأولي للعروض.
- التقييم الفني والتقييم التجاري.
- العطاء الأكثر فائدة من الناحية الاقتصادية (MEAT).

### إدارة العقود

- الغرض من إدارة العقود.
- المستندات المطلوبة لإدارة العقود.
- الأدوات المستخدمة في إدارة العقود.
- تقارير مستوى الأداء.

### المطالبات وأوامر التغيير

- الإخلال بالعقود.
- الأضرار المالية.
- التسويات المنصفة.
- التغييرات والتعديلات.
- الحلول البديلة لفض النزاعات (التفاوض والوساطة والتحكيم).

## لمن هذا النشاط

- مدراء الإدارات.
- مدراء الإدارات القانونية.
- مدراء العقود.
- مدراء المناقصات.
- مدراء المشاريع.
- مدراء المشتريات.
- العاملين في مجال إدارة العقود.
- العاملين في الإدارة القانونية.
- العاملين في مجال المناقصات وإدارة المشاريع.

## الأهداف

### تمكين المشاركين من تحقيق الأهداف التالية:

- تحديد المبادئ والتعاريف والخطوات الرئيسية التي تنطوي عليها عملية التعاقد.
- الخطوط العريضة لجميع أنشطة إعداد العقود بما في ذلك التخطيط، وتطوير نطاق العمل، وتحديد خيارات المصادر.
- التعرف على أنواع العقود المختلفة وتأثير كل نوع على استراتيجية توزيع المخاطر.
- وضع معايير لدعوة العطاءات واستلامها وتقييمها.
- تطبيق أدوات إدارة العقود وتقنياتها لإدارتها بفاعلية وتجنب النزاعات أثناء التنفيذ.
- حل النزاعات بأسلوب تعاوني وودي ووضع الخطوط العريضة لطرق بديلة في حل النزاعات.

## تفاصيل النشاط

التاريخ	28 سبتمبر – 2 أكتوبر 2025 (دبي)
الموعد	30 نوفمبر – 4 ديسمبر 2025 (إسطنبول)
لغة النشاط	عربي والمصطلحات (عربي، انجليزي)
التكلفة	\$ 2950 ألفان وتسعمائة وخمسون دولار أمريكي

خصم 20% في حالة تسجيل 3 مشاركين أو أكثر