

إدارة العقود الاستراتيجية



GENTEX[®]
TRAINING CENTER



المقدمة

تُعد إدارة العقود الاستراتيجية من الوظائف الحيوية التي تساهم بشكل مباشر في تحقيق الأهداف المؤسسية وتعزيز الكفاءة التشغيلية وضمان تحقيق القيمة المرجوة من العلاقات التعاقدية. فالعقود تمثل الأساس الذي يحكم العلاقات بين المؤسسات والموردين والمقاولين ومقدمي الخدمات والشركاء التجاريين، ولذلك فإن إدارتها بصورة فعالة تُعد عاملاً رئيسياً في نجاح المشاريع وتحقيق النتائج المستهدفة.

لا تقتصر إدارة العقود الاستراتيجية على متابعة الوثائق والالتزامات التعاقدية فقط، بل تشمل التخطيط الاستراتيجي للعقود، وإدارة المخاطر، وتحسين الأداء، وتعزيز التعاون بين أصحاب المصلحة، وضمان تحقيق المنافع التجارية والتشغيلية على المدى الطويل. كما تساعد المؤسسات على الحد من النزاعات، وتحسين جودة الخدمات، وضبط التكاليف، وتعزيز الامتثال والحوكمة.

توفر هذه الدورة التدريبية فهماً متكاملاً لمراحل دورة حياة العقد بدءاً من تحديد الاحتياجات والتخطيط للمشتريات وإعداد المناقصات، مروراً بالتفاوض وإدارة التنفيذ، وانتهاءً بمراقبة الأداء وإغلاق العقود واستخلاص الدروس المستفادة. كما تركز الدورة على تنمية المهارات العملية اللازمة لإدارة العقود بفعالية وتحقيق أفضل النتائج الممكنة للمؤسسة.

ومن خلال المناقشات التفاعلية ودراسات الحالة والتطبيقات العملية، سيتمكن المشاركون من تطوير قدراتهم في إدارة العقود الاستراتيجية والتعامل مع التحديات والمخاطر المرتبطة بها بطريقة احترافية تساهم في تحقيق النجاح المؤسسي المستدام.

أهداف دورة إدارة العقود الاستراتيجية

بنهاية هذه الدورة سيتمكن المشاركون من:



- توسيع معرفتهم بمفاهيم إدارة العقود والعمليات التعاقدية والممارسات المهنية الحديثة.
- تطوير أساليب إدارة العقود وتحسين كفاءة تنفيذها.
- تحقيق قيمة مؤسسية قابلة للقياس من العقود المختلفة.
- تحديد المخاطر التعاقدية وتحليل آثارها التجارية ووضع خطط للتخفيف منها.
- فهم أنواع العلاقات التعاقدية واختيار الاستراتيجيات المناسبة للتعاقد.
- تطبيق مبادئ إدارة أصحاب المصلحة لتعزيز نجاح العقود.
- تحليل احتياجات الأعمال وصياغة المتطلبات بشكل واضح ودقيق.
- إدارة أنشطة ما قبل التعاقد بما يشمل المناقصات والتقييم واختيار الموردين.
- تطبيق المهارات العملية في مختلف مراحل دورة حياة العقد.
- تطوير مهارات التفاوض وإدارة المشتريات والعقود.
- استخدام أساليب التخطيط والجدولة وإعداد الميزانيات لدعم تنفيذ العقود.
- إعداد وثائق إدارة عقود قوية تدعم متطلبات الحوكمة والتدقيق.
- تطبيق استراتيجيات فعالة لمراقبة الأداء والتحكم في تنفيذ العقود.
- إدارة التغييرات والنزاعات وضعف الأداء وإنهاء العقود بصورة احترافية.
- تعظيم القيمة المؤسسية من العقود وتحسين النتائج التشغيلية.



منهجية الدورة

تعتمد الدورة على مزيج من المحاضرات التفاعلية، ودراسات الحالة، وورش العمل التطبيقية، وتمارين التفاوض، والمناقشات الجماعية، وتحليل العقود الواقعية، بما يضمن تحقيق التوازن بين المعرفة النظرية والتطبيق العملي.

الفئات المستهدفة

- مديرو العقود
- أخصائيو المشتريات والتوريد
- مديرو المشاريع
- مسؤولو إدارة العقود
- مسؤولو سلاسل الإمداد
- المديرون التجاريون
- أخصائيو المناقصات والعطاءات
- مديرو العمليات
- المختصون القانونيون والامتثال
- المختصون الماليون المعنيون بالعقود
- العاملون في الجهات الحكومية
- جميع المهنيين المسؤولين عن إدارة العلاقات التعاقدية



محتوى دورة إدارة العقود الاستراتيجية

اليوم الأول: المقدمة والمفاهيم الأساسية

- نظرة عامة على إدارة العقود
- الغرض من العقود وطبيعتها
- المبادئ الأساسية لإدارة العقود
- المشكلات والتحديات الشائعة في إدارة العقود
- المشاريع والبرامج والمبادرات المؤسسية
- دورة حياة المشروع
- دور إدارة أصحاب المصلحة في نجاح العقود
- تحديد أصحاب المصلحة الرئيسيين
- تخطيط إدارة أصحاب المصلحة
- استراتيجيات إدارة أصحاب المصلحة بفعالية
- تحليل احتياجات الأعمال
- جمع وتحليل المتطلبات
- تعريف متطلبات المشروع
- مواءمة المتطلبات مع الأهداف المؤسسية



اليوم الثاني: التخطيط الاستراتيجي للمشتريات

- ماهية العقود وكيفية إنشائها
- استراتيجية المشتريات المؤسسية
- نماذج تنفيذ العقود
- دورة المشتريات وإدارة العقود
- أساسيات ما قبل التعاقد
- الأنشطة السابقة لطرح المناقصات
- تطوير استراتيجية التعاقد
- إعداد المواصفات الفنية
- استراتيجيات تسعير العقود
- عملية المناقصات ومتطلباتها
- تخطيط تقييم العروض
- منهجيات التقييم
- اختيار الموردين
- معايير الاختيار الفعالة
- تصميم مصفوفة التقييم
- هيكل العقود ومكوناتها الأساسية



اليوم الثالث: التفاوض على العقود والانتقال إلى التنفيذ

- أساسيات التفاوض التعاقدية
- التحضير للتفاوض
- تحديد أهداف التفاوض
- استراتيجيات التفاوض الفعالة
- أنماط وأساليب التفاوض
- تقييم مراكز القوة التفاوضية
- التفاوض القائم على المصالح
- التعامل مع المواقف التفاوضية الصعبة
- مهارات وتكتيكات المفاوض المحترف
- الوصول إلى اتفاقيات مستدامة
- إدارة مرحلة انتقال العقد
- تخطيط تسليم وتنفيذ العقد
- إدارة مخاطر العقود
- تحديد وتحليل المخاطر التعاقدية
- استراتيجيات التخفيف من المخاطر
- الاتجاهات الحديثة في إدارة المخاطر التعاقدية



اليوم الرابع: تخطيط تنفيذ العقد ومراقبة الأداء

- إعداد خط الأساس لتنفيذ العقد
- تحديد نطاق العمل والمخرجات
- تتبع المتطلبات وإدارتها
- إعداد هيكل تقسيم العمل
- الجدولة الزمنية للمشروعات
- استخدام أسلوب المسار الحرج
- إدارة الميزانيات والتكاليف
- إدارة الاحتماليات والطوارئ
- متابعة المخاطر أثناء التنفيذ
- مراقبة أداء العقود بفعالية
- مؤشرات الأداء وقياس النتائج
- أنظمة الرقابة والتحكم
- إدارة التغييرات والتعديلات التعاقدية
- تحسين المتطلبات أثناء التنفيذ
- القيمة المكتسبة وإدارة الأداء
- إدارة المدفوعات
- ربط المدفوعات بمستويات الأداء



- توثيق السجلات المالية للعقود

اليوم الخامس: تعظيم القيمة وإغلاق العقود

- تعظيم القيمة من خلال الرقابة الفعالة
- إدارة التوسع غير المخطط في نطاق العمل
- التعامل مع التأخيرات الزمنية
- إدارة المشكلات التشغيلية
- تسوية النزاعات التعاقدية
- إدارة ضعف الأداء وعدم المطابقة
- الإجراءات التصحيحية والتحسينية
- مبادئ إغلاق العقود
- إنهاء العقود وتمديداتها
- تقييم فرص التجديد
- اتخاذ القرار بشأن التمديد أو التجديد أو الإنهاء
- إكمال المشروع والفحص النهائي
- إجراءات التسليم والاستلام
- الدروس المستفادة
- مراجعة أداء العقود
- قياس وتحقيق المنافع



- التحسين المستمر في إدارة العقود
- إعداد خطط العمل للتطبيق العملي

الخاتمة

من خلال إتمام دورة إدارة العقود الاستراتيجية مع مركز جينتكس للتدريب، سيكتسب المشاركون معرفة متقدمة بالمفاهيم والممارسات الحديثة لإدارة العقود، والتخطيط للمشتريات، والتفاوض، وإدارة المخاطر، ومراقبة الأداء، وتسوية النزاعات، وإغلاق العقود. كما سيتمكنون من تطبيق أدوات وأساليب عملية تساعد على تعزيز القيمة المؤسسية، وتحسين نتائج المشاريع، وتقوية العلاقات التعاقدية، وتحقيق مستويات أعلى من الكفاءة والنجاح في مختلف مراحل دورة حياة العقد.