

التخطيط والتفاوض وإدارة العقود



GENTEX[®]
TRAINING CENTER



المقدمة:

يُعَدُّ التخطيط والتفاوض وإدارة العقود عالية الجودة من العناصر الأساسية لتحقيق التميز المؤسسي. في بيئة الأعمال المعاصرة التي تقوم على الشراكات والمناقصات، تمثل الكفاءة في إدارة العقود وسيلة فعالة لضمان تحقيق الأهداف التشغيلية وتقديم القيمة. تقدم مركز جينتكس للتدريب هذه الدورة لتعزيز قدرات المشاركين في تحليل متطلبات العقود، وصياغة اتفاقيات متوازنة، وضمان الأداء المتميز وفق المعايير المتفق عليها.

تُركّز الدورة على كيفية تصميم أطر تعاقدية توازن بين المخاطر والقيمة والامتثال، كما تزود المتدربين باستراتيجيات تفاوض فعّالة وأساليب تواصل تساهم في بناء علاقات تعاون ناجحة. ومن خلال التركيز على إدارة الأداء القائم على النتائج، تسعى الدورة إلى تمكين المؤسسات من رفع كفاءتها وتعزيز الشفافية والمساءلة في جميع مراحل إدارة العقود.

أهداف دورة التخطيط والتفاوض وإدارة العقود:

- فهم دورة حياة العقد من مرحلة التخطيط حتى الإغلاق.
- تحديد عوامل النجاح الرئيسية في العقود المبنية على الأداء.
- تطبيق تقنيات التفاوض الفعّالة لضمان العدالة والاستدامة.
- إدارة أداء الموردين باستخدام مؤشرات الأداء sIPK واتفاقيات مستوى الخدمة sALS .
- تطوير آليات اتصال وتوثيق واضحة لتقليل النزاعات.
- تعزيز مهارات اتخاذ القرار وإدارة المخاطر في بيئة العقود.
- تعزيز التعاون بين فرق المشتريات، القانونية، والعمليات.



منهجية الدورة:

تعتمد الدورة على العروض التقديمية، والمناقشات التفاعلية، ودراسات الحالة، وتمارين عملية لتعزيز التطبيق العملي للمعارف المكتسبة.

الفئات المستهدفة:

- موظفو المشتريات وإدارة العقود
- مدراء المشاريع وقادة الفرق
- المختصون في الشؤون القانونية والامتثال
- المراقبون الماليون والمراجعون
- مدراء العمليات وسلاسل التوريد

محتوى دورة التخطيط والتفاوض وإدارة العقود:

- اليوم الأول: أسس التخطيط التعاقدي والاستراتيجية
- التعرف على دورة حياة العقد وأهداف المؤسسة
- مكونات العقود عالية الجودة
- إعداد المواصفات والتخطيط الاستراتيجي
- تحديد المخاطر ووضع استراتيجيات الحد منها
- توزيع الأدوار والمسؤوليات في عملية التعاقد



- ورشة عمل: إعداد قائمة تدقيق ما قبل التعاقد
- اليوم الثاني: استراتيجيات وتقنيات التفاوض
- مبادئ التفاوض الفعّال
- التحضير للتفاوض: الأهداف والبيانات والبدائل
- تقنيات الإقناع والتواصل في المفاوضات
- التعامل مع النزاعات والأطراف الصعبة
- تحديات التفاوض عبر الثقافات
- تمرين عملي: محاكاة جلسة تفاوض تعاقدية
- اليوم الثالث: هيكل العقود والجوانب القانونية
- البنود الأساسية والالتزامات التعاقدية
- المصطلحات القانونية والمالية الرئيسية
- توافق العقود مع أطر الحوكمة والامتثال المؤسسي
- إدارة التعديلات والتعديلات والتغييرات
- ضمان العدالة والشفافية في العقود
- دراسة حالة: تحليل عقود ناجحة
- اليوم الرابع: إدارة الأداء والمتابعة
- وضع مؤشرات الأداء ومقاييس القياس
- تطبيق اتفاقيات مستوى الخدمة sALS
- آليات متابعة وتقييم أداء الموردين



- معالجة حالات عدم الالتزام واتخاذ الإجراءات التصحيحية
- إدارة العلاقات لتحسين الأداء المستمر
- ورشة عمل: تصميم لوحة متابعة أداء تعاقدية
- اليوم الخامس: تسوية النزاعات والتحسين المستمر
- تحديد النزاعات المحتملة وأساليب الوقاية منها
- طرق تسوية النزاعات البديلة RDA
- التفاوض على التسويات وإجراءات إنهاء العقود
- تحليل الدروس المستفادة بعد تنفيذ العقود
- بناء ثقافة المساءلة والتحسين المستمر
- تمرين ختامي: تصميم خطة لإدارة العقود عالية الأداء

الخاتمة:

من خلال إتمام هذه الدورة مع مركز جينتكس للتدريب، سيكتسب المشاركون معرفة عملية واستراتيجية في مجال التخطيط والتفاوض وإدارة العقود المبنية على الأداء. وسيساعدكم ذلك على تعزيز العلاقات مع الموردين، وتحسين الكفاءة التشغيلية، وضمان أن تسهم كل اتفاقية في تحقيق القيمة المؤسسية والتميز المستدام.