



الأكاديمية العربية
للشؤون الأوسط



المبادئ الحديثة في إدارة العقود الخدمية

Dubai, United Arab Emirates
AlNahda 1 - Saheel Tower 1
Office No. 801
Toll free: 800 22 64
Tel: +(971) 439 74 700
Fax: +(971) 439 74 703
E-mail: info@arabicacademy.me

Riyadh, Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +(966) 114 903 763
Fax: +(966) 114 903 764

Istanbul, Turkey
Tel: +(90) 212 872 86 03
Tel: +(90) 212 872 86 04

Doha, Qatar
Tel: +(97) 444 528 089

الهدف من البرنامج:

تطبيق إستراتيجيات تقنيات عمل العقود لتحقيق أكبر قدر من النتائج وتقليل المخاطر لأقل حد إدارة دورة العقد منذ الصياغة وحتى الانتهاء أو التجديد بشكل فعال تحديد الإستراتيجيات والتكتيكات لاختيار أكثر البائعين تأهيلاً تنسيق عملية التفاوض لتحقيق نتائج لصالح جميع الأطراف استخدام أفضل الممارسات لإدارة العقود وتنفيذها ضمان تحقيق الأهداف الموضوعية وإتمام العقود بنجاح تدريب المشاركين على الأساليب الحديثة لإدارة العقود التعرف على المشكلات العملية والجوانب الإجرائية في العملية التعاقدية الأسلوب النموذجي لتأهيل المقاولين التعرف على أساليب تنفيذ وإدارة العقد الخارجي الدراسة التفصيلية للأوامر التغييرية سواء في حدود مضمون العقد أو خارجه شروط وأوامر التغيير الواقعة في حدود مضمون العقد من له حق إصدار أمر التغيير توقيت إصدار أمر التغيير القيمة المالية لأمر التغيير منسوبا الى قيمة العقد التعريف بالمطالبات العقدية وإستراتيجية الدخول فيها التعرف على مصادر المطالبات في مجال الإنشاءات أسباب التأخير عن التنفيذ طبقاً للبرنامج الزمني من الأطراف زيادة التكلفة باعتبارها أحد بنود المطالبة العقدية وأسبابها خطوات تحليل المطالبة والمستندات المطلوب وجودها في ملف العملية توطئة للمطالبة أنواع المطالبات وأصحابها التعريف بنظام التحكيم كأسلوب لحسم المنازعات العقدية طرق تسوية النزاعات في المطالبات مبادئ نظام التحكيم مشاركة التحكيم وأسلوب صياغتها إجراءات الخصومة التحكيمية إصدار حكم التحكيم وأساليب تنفيذه

مزايا البرنامج :

نظراً لكون العقود أساس علاقات العمل طيلة فترة هذه العلاقات، تحتاج المؤسسات إلى تطبيق ممارسات فعالة لإدارة العقود وذلك لتجنب المخاطر وتحقيق أفضل النتائج. وهذه الدورة توفر لك المعرفة والمهارات اللازمة لإدارة وتنفيذ عملية التعاقد بنجاح. وعلى مدار الدورة، ستتعلم كيف تطبق دورة العقد وتتجنب العثرات شائعة الحدوث.

أساليب التعاقد وكيفية إدارة المشكلات العملية بشأنها :

المناقصة العامة وأنواعها ومبادئها وخصائصها
المناقصة المحدودة وشروط التعاقد بموجبها
المناقصة المحلية وخصائصها وشروطها
الممارسة والشروط الحاكمة لها
الأمر المباشر أو الاتفاقات المباشرة وأحكامها
أوامر التكليف وحالات التعاقد بموجبه
المسابقة وأحكامها
القيود السابقة على التعاقد
الضوابط الإلزامية في كراسة الشروط والمواصفات
حكم إيراد التحفظات في العطاءات
المفاوضات مع مقدمي العطاءات وشروطها
أسباب وحالات استبعاد العطاءات
حكم تقصير مواعيد العطاءات
حكم إرسال العطاءات بالفاكس
حكم النص في العرض المالي على أنه يقل بنسبة مئوية عن أقل عطاء
تعديل العرض
الأحكام العامة للتأمين في العقود
الآثار المترتبة على توقف الأعمال بسبب عدم توافر الأعمادات المالي لدى جهة الإدارة

المطالبات العقدية والأوامر التغييرية

التعريف بالمطالبة الناشئة عن العقد
إستراتيجية الدخول في المطالبات العقدية
طريق إعادة الوضع لأصله The Make Whole
طريقة الحد الأدنى The Bottom Line
أطراف المطالبات العقدية
الغالبية العظمى للعقود يتم فيها تغييرات أو إضافات
ثلاثي الأطراف المتنازعة من المقاولين، والثالث من المالك يعاونهم الإستشاري
أسباب التأخير في التنفيذ طبقا للبرنامج الزمني
الأسباب الرئيسية لزيادة التكلفة عما هو منصوص عليه بالعقد
المستندات المطلوب وجودها في ملف العملية
أهم المستندات التي يستند إليها في عمل المطالبة
متى يمكن المطالبة
كيفية مراجعة المطالبة
الأسباب التي من أجلها لا يجوز للإستشاري القائم بالتصميم والمتابعة ان يكون مراجعة للمطالبة
الأسس الواجب اتباعها عند مراجعة المطالبة بمعرفة إستشاري محايد
الاسباب التي يحق للمقاول عند حدوثها إنهاء العقد
مطالبات المالك والمخاطر التي تحيق به في أي تعاقد

ماهي الأضرار التي تقع على المالك بسبب التأخير في التنفيذ
أسس مطالبات المالك للمقاول عند التنفيذ الخاطئ أو غير الكامل
مطالبات المقاول من المالك
المطالبات والنزاع مع مقاولي الباطن
أنواع الأوامر التغييرية
شروط أمر التغيير الواقع في حدود مضمون العقد
صاحب الصالحية في إصدار أمر التغيير
توقيت وقيمة أوامر التغيير
كيفية تفادي المطالبات
نموذج عملي للمطالبة

التحكيم في العقود والمطالبات العقدية

الطرق الثالث لتسوية أي نزاع ينشأ عن المطالبة:

- 1 - التسوية الودية
 - 2 - التسوية عن طريق التحكيم
 - 3 - التسوية عن طريق القضاء
- نظام التحكيم كوسيلة لحسم المنازعات العقدية
أهمية التحكيم كنظام قضائي خاص
المبادئ التي يقوم عليها نظام التحكيم
الأطراف المشتركة في عملية التحكيم
الشروط الواجب توافرها في المحكم
نظام التحكيم في دول مجلس التعاون الخليجي
مشاركة التحكيم وأسلوب صياغتها بأحتراف
طبيعة الاتفاق على التحكيم
الشروط القانونية الواجب توافرها في المحكم
بداية سلطة هيئة التحكيم وانقضاؤها
إجراءات الخصومة التحكيمية
البراهين أو الدلائل في القضية التحكيمية
مصروفات التحكيم
الخبراء ودورهم في المنازعة التحكيمية
إصدار حكم التحكيم وشروط صحته
إيداع حكم المحكمين
طرق الطعن في حكم التحكيم
وضع الصيغة التنفيذية على حكم التحكيم
تنفيذ حكم التحكيم

من الذي يجب عليه الحضور:

مديرو المشروعات ومديرو العقود وغيرهم من المحترفين المعنيين بدورة إدارة العقد
وهذه الدورة تفيد كل الأطراف المعنية بالبيع أو الشراء

+971 (4) 3974 700

Toll free: 800 22 64

+971 (4) 3974 703

register@arabicacademy.me

www.arabicacademy.me

www.arabicacademy.me

info@arabicacademy.me



الشروط والأحكام

خطة الترشيح المتكرر

✦ تقديرا معنا لعملاء الكرام الذين يقومون بترشيح المشاركين في كثير من الأحيان في البرامج العامة التي تقدمها الأكاديمية العربية الشرق الأوسط، سيتم منح خصم خاص للترشيح المتكرر 10% على الرسوم المدفوعة إذا تم ترشيح 10 مرشحين أو أكثر في السنة.

✦ وهذا ينطبق على خصم خاص على ترشيح 10 مرشحين فصاعدا على البرامج المقدمة خلال هذا العام. وعلاوة على ذلك، فإن العملاء الذين رشحوا 10 أو أكثر من المشاركين في العام السابق تكون مؤهلة للحصول على خصم 10% على كل ترشيح هذا العام.

عدد الترشيحات على نفس البرنامج

بالإضافة إلى الخطة المذكورة أعلاه، يتم تقديم مكان مقعد إضافي مجاني للمجموعات المكونة من 3 مشاركين على نفس البرنامج التدريبي .

خصومات الدفع النقدي / البطاقة الائتمانية

✦ تمنح الأكاديمية العربية الشرق الأوسط خصم مقداره 20% من قيمة فاتورة التدريب في حال تم تسديد رسوم البرنامج التدريبي قبل انعقاد البرنامج عبر التحويل لحساب الأكاديمية المصرفي أو الدفع النقدي أثناء انعقاد الدورة

✦ تمنح الأكاديمية العربية الشرق الأوسط خصم مقداره 10% من قيمة فاتورة التدريب في حال تم تسديد رسوم البرنامج التدريبي عبر البطاقة الائتمانية خلال الدورة

شروط التسجيل

✦ ماعدا البرنامج التدريبي التي تتطلب مؤهلات خاصة للانضمام إلى البرنامج التدريبي فتقبل جميع الترشيحات عن طريق كتاب اعتماد رسمي من جهة العمل يفيد بترشيح المشارك / المشاركين في البرنامج قبل مدة كافية لحجز المقعد التدريبي للمشارك الترشيحات الذاتية للبرامج العامة لدينا تكون عن طريق الدفع المقدم باستخدام خيارات الدفع عن طريق التحويل المصرفي أو عبر استمارة التسجيل على الانترنت. وسيصدر رد مرة أخرى إلى العميل في حالة قبول أو إلغاء البرنامج أو عدم توفر مقعد.

✦ تأكيد التسجيل يخضع لمراجعة إدارة الأكاديمية العربية الشرق الأوسط لطلب التسجيل وتوفر المقاعد.

شروط الإلغاء

✦ لايتوجب دفع أي رسوم إلغاء في حال تم استلام كتاب إلغاء للترشيح قبل فترة أسبوع على الأقل من بداية البرنامج
✦ تستحق كامل فاتورة التسجيل في حال تم التسجيل و تخلف المشارك عن الإلتحاق بالبرنامج بدون إشعار مسبق أو الإعتذار عن البرنامج قبل مدة أسبوع من البرنامج .

مستحقات فواتير التدريب

✦ تستحق جميع فواتير التدريب بعد 45 يوم كحد أقصى بعد إنتهاء البرنامج
✦ تفرض الأكاديمية العربية الشرق الأوسط رسوم إدارية بقيمة 15% شهريا من قيمة الفاتورة في حال تأخير السداد أكثر من 45 يوم من إنتهاء الدورة .
✦ تحتفظ الأكاديمية العربية الشرق الأوسط بحقتها بتغيير المحاضر و مكان الإنعقاد قبل إنعقاد الدورة .

برنامج الاسترداد وشكاوي و سياسات القرار

لزيد من المعلومات حول السياسات الإدارية مثل استرداد والشكوى المقدمة من العملاء ، يرجى خدمة العملاء على الرقم 0097143974700 أو عبر صندوق البريد 187095 دبي

United Arab Emirates , Dubai
Toll Free : 800 22 64
Tel : + 971 (4) 3974700
Fax : +971 (4) 3974703
P.O.Box Dubai : 187095
info@arabicacademy.me
www.arabicacademy.me

Saudi Arabia , AlRiyadh
Tel : +966 (11) 490 37 62
Tel : +966 (11) 490 37 63
Fax : +966 (11) 490 37 64

Turkey , İstanbul
Tel : +90 (212) 872 86 03
Fax : +90 (212) 872 86 04
Mob : +90 (55) 4685 8886

Qatar , AlDoha
Tel : +974 (44) 528089