

تنفيذ العقود في الممارسة: الالتزامات، الإشعارات والتسليمات في العربية

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PO5-105

هدف الكورس

:عند الانتهاء من هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .تطوير فهم شامل لكيفية بناء الالتزامات التعاقدية لأعمالك
- .صقل مهارات التفاوض والتواصل لإنشاء علاقات عمل إيجابية
- .إنشاء خطة عمل لتنفيذ التغييرات
- .كشف المخاطر المحتملة في اتفاقيتك وفهم كيفية التخفيف منها
- .أن تصبح خبيرًا في حل النزاعات والتفكير الإبداعي

- تطوير خريطة عملية للتغيير تلبي التزاماتك.
- فهم قيمة عقدك وكيف يمكنك جعله يعمل من كلا الجانبين.
- إنشاء خطة طوارئ إذا لم تتمكن من الوفاء بالتزاماتك.
- فهم ما يمكن أن تكون عليه عواقب عدم الوفاء بالتزاماتك التعاقدية.

الجمهور

تم تصميم هذه الدورة لأي شخص مسؤول عن إدارة العقود أو التفاوض بشأنها. ستكون ذات فائدة كبيرة لـ:

- أصحاب الأعمال
- مديري الحسابات
- الموظفين القانونيين
- مديري التخطيط
- مديري المشاريع
- مقيمي المخاطر
- موظفي تقنية المعلومات
- المتخصصين في الموارد البشرية
- المتخصصين في الأمن والحوكمة
- مديري الحسابات
- مديري العمليات

منهجية التدريب

يستخدم هذا البرنامج التدريبي مجموعة متنوعة من أساليب التعلم للكبار لتعزيز الفهم والاستيعاب الكامل. سيطلع المشاركون على مجموعة من الاتفاقيات التعاقدية ويفهمون بدقة ما قد يتطلبه كل طرف في علاقة عمل إيجابية.
سيقومون بتنفيذ أنشطة جماعية لفهم التأثيرات المالية والسمعة الناتجة عن عدم الوفاء بالالتزامات. كما سيقومون بتمارين لعب الأدوار لتحسين مهارات التفاوض والتواصل وضمان علاقة عمل تعود بالنفع على جميع الأطراف.

الملخص

تأمين عقد جديد مع مورد أو شريك هو سبب للاحتفال، ولكن من الضروري أولاً فهم التزاماتك. تأكد من استيعابك الكامل لمتطلبات العميل والوفاء بها.

عدم الوفاء بالالتزامات يمكن أن يؤدي إلى إنهاء العقد، أو تخفيض المدفوعات، أو تلقي ردود فعل سلبية، مما قد يؤثر على نجاح علامتك التجارية.

قم بمراجعة متطلبات المورد بدقة وابدأ في تنفيذ المبادرات اللازمة للوفاء بالتزاماتك. قد يتطلب ذلك تخطيط المشاريع، أو توظيف موظفين جدد، أو تحديث السياسات.

تذكر أن العقود هي علاقة ثنائية. استخدم مهارات التفاوض القوية لإنشاء اتفاقيات تحقق الفائدة المتبادلة وتعزز علاقة إيجابية قائمة على الصدق والنزاهة. الاعتراف بالأخطاء وتصحيحها بسرعة يمكن أن يمنع الأضرار المالية والسمعة على المدى الطويل.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Contractual Administration

- Contract administration- what you need to look out for.
- Why is the contract important to your business?
- Your roles and responsibilities.
- The implications of not reviewing your contract.

Section 2: Contractual Administration Tools & Techniques

- Understanding your contract.
- Review your contractual obligations before signing.
- Provisions that may affect implementation.
- Dissection techniques.
- Benchmarking with competitors to set targets.
- Deciding on your Key Performance Indicators (KPIs).
- Your Service Level Agreements (SLAs).

Section 3: Contractor Planning, Change & Evaluation

- Your change and record management system and auditing.
- Issues and risks logs.

- Your Gantt schedule.
- SWOT analysis.
- Setting priority aims.

Section 4: Negotiations & Managing Disputes or Claims

- Understanding and agreeing on the ‘now’ and the ‘later.’
- Your legal obligations and how to manage problems.
- Breach of contract and how to handle it from both perspectives.
- Recovering from financial damages.
- How to handle a claim or dispute.
- Alternative Dispute Resolution (ADR).
- Mediation or Arbitration.
- Equitable Remedies and how they work.

Section 5: Reviewing Your Requirements & Making Changes

- Lessons learned.
- Renewing your contract.
- Aiming for continuous improvement.
- Conducting reviews and surveys for feedback on performance.
- Setting your future negotiation guidelines based on positive performance.

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية (e-Certificate) من Holistique Training.

شهادات Holistique Training معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم (BAC) وخدمة اعتماد التطوير المهني المستمر (CPD)، كما أنها معتمدة وفق معايير ISO 9001 وISO 21001 وISO 29993.

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة CPD، ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training. التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة.

التصنيفات

الشؤون القانونية والعقود, التشريعات والأنظمة القانونية, القيادة والإدارة

مقالات ذات صلة



Essential Contracting Skills: A Path To Success In Today's Market

In this blog post, we explore the world of contracting, its significance, and the ten essential skills required for success in today's market. From effective communication to risk management and negotiation, learn how to navigate contracts, mitigate risks, and foster .fruitful professional relationships