



المعهد العربي للتدريب في الخليج

# برنامج متخصص في عقود التشييد و البناء و إعداد المستندات تحضير العقود و المناقصات و تقييم العروض

## لمحة عامة

- تتمثل غاية هذه الدورة التدريبية في تزويد المشاركين بالمعرفة والمفاهيم والمهارات المطلوبة لإنهاء جميع مهام المراحل السابقة للعقود، حيث تغطي الدورة الأنواع المختلفة للعقود والأساليب المختلفة لها مع التركيز على تقديم المناقصات.
- يكتسب المشاركون في هذه الدورة التفاعلية استخدام الأدوات الأساسية والتقنيات المتعلقة في تحليل العروض المقدمة بما في ذلك الفحص التمهيدي والتقييم الفني والتقييم التجاري.

## المنهجية

- تعتمد هذه الدورة التدريبية على استخدام التمارين الجماعية والفردية التي تسعى لدعم المشاركين في تعلّم جميع الأنشطة الإدارية المتعلقة بإعداد العقود، كما تتناول الدورة دراسة حالات وعروض تقديمية ولعب أدوار يقوم بها المشاركون يتبعها نقاشات تلخيصية، وإلى جانب ذلك يتم إجراء اختبار قبل وبعد الدورة التدريبية.

## أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تعداد العناصر الأساسية لكتابة العقود
- وصف الخطوات الأساسية في الإجراءات التحضيرية للعقود ومن ضمنها صياغة نطاق عمل فعال لشروط واحكام ومصادر الاستراتيجية
- معرفة مختلف أنواع العقود ومناقشة عدة استراتيجيات تعاقدية مختلفة ومن ضمنها التسعير
- تقييم إجراء إعداد المناقصات واختيار المقاولين (المتعاقدين) بفعالية
- استخدام المعايير التقييمية لاختيار المقاولين (المتعاقدين) بفعالية

## الفئات المستهدفة

- تستهدف هذه الدورة التدريبية جميع المهنيين الذين يشاركون في مرحلة ما قبل إرساء العقود في عملية التعاقد، بما في ذلك الموظفون الذين لهم دور في تحديد أفضل إستراتيجية تعاقد ومصادر القرارات والمناقصات. تم اعتماد معهدنا من قبل معهد إدارة المشاريع (PMI®) في برنامج شركاء التدريب المعتمدين (ATP). تعادل هذه الدورة 30 وحدة للتطوير المهني (PDU)

## المحاور العلمية

- التحضير للعقود
- المناقصات
- تقييم المناقصات
- كتابة نطاق العمل
- التخطيط ما قبل الإجراء
- فهم إجراء طرح العروض

### نظرة عامة على العقود و المناقصات

- العناصر الأساسية للعقود
- مفاهيم هامه في إدارة العقود
- المشاكل خلال تحضير العقود
- مراحل العقود
- أهداف المناقصات
- مناقصات التي يتم تقييمها بمرحلة واحدة مقابل مرحلتين
- إجراءات عملية المناقصة

### تحضير العقود

- وضع استراتيجية للتعاقد
- أساليب التعاقد
- كتابة نطاق العمل
- ورقة تحليل القرار
- أساسيات صياغة نطاق العمل
- تأثيرات ضعف نطاق العمل
- الشروط والأحكام
- تحديد استراتيجية الاستعانة بالمصادر الخارجية

## أنواع واستراتيجيات العقود

- عقود السعر الثابت (السعر المقطوع)
- العقود الثابتة
- تعديلات الأسعار الاقتصادية
- العقود التحفيزية
- عقود التكلفة القابلة للاسترداد (التكلفة الإضافية)
- نسبة التكلفة
- الرسوم الثابتة
- الرسوم الممنوحة
- رسوم الحوافز
- عقود المواد والوقت
- الملكية الفكرية
- أنواع خاصة للتعاقد
- استراتيجيات المقاول "المتعاقد"
- التعاقد الدولي
- التعديلات

## إجراءات تقديم العطاءات

- دعوة مقدمي العروض المحتملين
- اجتماع توضيح العطاء
- استلام العطاءات وفتحها
- تقرير التوصيات

## تقييم العطاءات ومنح العقود

- عملية التقييم
- التقييم الأولي للعطاءات
- التقييم المفصل للعطاءات
- التقييم التجاري
- القيمة مقابل المال
- تكلفه كافة حياة المشروع
- العطاء الاقتصادي الأكثر افادة
- التقييم الفني للعرض
- بروتوكول التقييم بواسطة تسجيل النقاط
- طريقه منح العطاء



المعهد العربي للتدريب في الخليج