



دورة الإستراتيجيات الحديثة في إدارة العقود

تمكين المشاركين من إدارة العقود والمطالبات بفعالية.

قاعة فندقية	الفندق :	القاهرة	المدينة :
2026-04-30	تاريخ النهاية :	2026-04-26	تاريخ البداية :
\$ 3950	السعر :	Week 1	الفترة :

فكرة الدورة التدريبية

العقود كانت موجودة منذ فترة طويلة. في العصور القديمة، استخدم الناس عقود المفاوضة لعقد الاتفاقيات. قامت الإمبراطورية الرومانية بإضفاء الطابع الرسمي على العقود إلى قانون مع شرط العرض والقبول لإكمال العقد. أضاف القانون الإسلامي عدة قواعد للتعاقد، مثل وجود مجلس العقود الذي يجمع الأطراف، بما في ذلك النظام الأنجلو ساكسوني والنظام اللاتيني. اليوم، يتم تحديد العقود وأنواعها، ويتم إنشاء مسودات العقود، ويتم تغطية جميع الأحكام المتعلقة بها من إعداد العقود إلى الانتهاء منها. يتم أيضاً تغطية النزاعات حول العقود.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية البرنامج سيكون المتدرب قادر على:

- فهم طبيعة العقود ومهارات إبرامها
- التطورات المعاصرة المتعلقة بالعقود.
- الإلمام بوثائق مرحلة المفاوضات والوثائق المتعلقة بها.
- كيفية تقييم ومراجعة الصياغة النهائية للعقود والكتابات القانونية.
- الدراسة المستفيضة للاستخدامات المختلفة للصياغات المتعارف عليها ومزايا وعيوب كل لفظ، مع التطبيق العملي
- تنمية المهارات العملية في مجال إدارة العقود ومواجهة تحدياتها والمسئولية العقدية
- الحصول على مهارات مواجهة المطالبات والحد منها قدر الامكان
- معرفة الوسائل المختلفة لتسوية المنازعات الناشئة عن العقود

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- المستشارون القانونيون في الإدارات الحكومية.
- المستشارون القانونيون في الشركات.
- مدراء الشؤون القانونية.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

منهجية الدورة

تعتمد الدورة على الشرح النظري المكثف، دراسات الحالة العملية، وتحليل الوثائق التعاقدية الواقعية، مع تدريبات تطبيقية على الصياغة القانونية، إدارة المطالبات، والتعامل مع التغييرات في العقود الإنشائية لضمان فهم عملي شامل لكافة مراحل إدارة العقود.

محاور الدورة

اليوم الاول: فهم الطبيعة العقدية، والاتجاهات الحديثة في التعاقد

- الاتجاه لتحويل العقود | Globalization
- أسس استخدام العقود النموذجية: Model, Standard, Adhesive Contracts
- الالمام بالعقد واستيعاب التكوين العقدي | Understanding Contract
- التفرقة بين إدارة العقود Contract Management، وعقود الادارة كمصطلح قانوني Administrative Contract
- القيود الواردة على حرية الادارة في التعاقد والإجراءات السابقة على التعاقد
- حق المتعاقد في اقتضاء المقابل المالي
- حق المتعاقد في إعادة التوازن المالي للعقد في أحوال القوة القاهرة
- حق الادارة في الرقابة والتوجيه
- حق تعديل العقد بالإرادة المنفردة

اليوم الثاني: التنظيم القانوني لمرحلة ما قبل التعاقد Legal Preparation

- دراسة عملية لمضمون التفاوض من الجانب القانوني | Negotiation Interpretation
- العقود المبدئية التي تتعلق بالعقد المراد إبرامه | Initial Contracts
- دراسة تطبيقية عملية لشرط التفاوض في العقود | Hardship Condition
- العقود التحضيرية للمفاوضات وخطابات النوايا | Letter of Intent
- البروتوكولات والعقود التي تولد التزاما بالتفاوض | Protocols and Gentlemen Agreements
- أهداف الصائغ القانوني
- الدقة والوضوح | Accuracy and Clarity
- اتباع التقاليد القانونية المتوارثة | Tradition
- أصول حسن الصياغة
- الإحاطة بكل جوانب المعنى | All - inclusiveness

اليوم الثالث: التمييز بين الصياغة والكتابة القانونية

- التمييز بين مصطلحات الكتابة والصياغة القانونية والصياغة التشريعية

- التخصص في الصياغة القانونية
- السمات الشكلية العامة للوثيقة القانونية ووحدة شكل الوثيقة.
- اتساق الشكل مع المضمون، ووسائل التأكد من ملائمة الوثيقة للغرض منها: Walking through. What if
- الصياغة في دول الـ Civil Law، ودول الـ Common Law
- الحذر في استخدام القوالب الجاهزة للعقود
- الاحتياط لاحتمالات المستقبل
- وضوح الصياغة
- مراجعة الصياغات المقدمة من الطرف الاخر
- الاستعانة بمترجم

اليوم الرابع: معايير الصياغة العقدية، UK house of Lords US. Uniform

- أحدث معايير الصياغة في المملكة المتحدة، والولايات المتحدة
- تركيب العقد وتكوينه النموذجي.
- مضمون العقد
- المصطلحات والملاحق
- ديباجة العقد
- التكلفة زائد نسبة Target Cost
- عقود إدارة المشروعات | Project Management
- عقود تقديم المشورة | Consultation
- عقود الثمن الكلي | Lump Sum
- عقود ثمن الوحدة | Unit Price
- التكلفة المستهدفة | Cost Plus

اليوم الخامس: إدارة الاوامر التغييرية والمطالبات

- الاختلافات في المستندات التعاقدية | Discrepancies
- مطالبات رب العمل ضد المهندس
- مطالبات المقاول ضد رب العمل
- المطالبات الناشئة عن الظروف الطبيعية المناوئة
- تطوير وتعديل بمخططات بالمشروع Modifications وطلب زيادة او امتدادات بالمشروع Extension
- استبدال بنود Replace، أو إلغاؤها Deletion
- استراتيجية الدخول في المطالبات.
- طريقة الـ Make whole
- طريقة الـ Bottom Line

- أنواع المطالبات
- خطوات تحليل المطالبة
- خسائر نتيجة زيادة الأسعار.
- المستندات الواجب وجودها في ملف العملية
- خسائر نتيجة القوة القاهرة
- توثيق وتسوية المطالبات
- شكاوى مقاولي الباطن.
- مصادر المطالبات في العقود الإنشائية
- ما يجب أن تتناوله بنود المطالبة
- عدم سداد الدفعة المقدمة في موعدها
- عدم سداد قيمة المستخلصات في مواعيدها.
- المستندات سند المطالبة

الشهادات المُعتَمَدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريبي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هاي بوينت رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع. تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.