SKILLSLAB
Training Provider

كتيب الدورة

إدارة عقود النفط والغاز: الحوكمة التجارية وإدارة المخاطر والمطالبات وتحسين الأداء التعاقدي

Professional Training Course

Skillslab Training Provider
Skills for Tomorrow's World

info@skillslab-training.com | +966 55 965 3447 | www.skillslab-training.com

وصف الدورة

المقدمة

تعزيز القدرات التجارية والتعاقدية والقانونية والغاز برنامجاً تدريبياً مهنياً متكاملاً يهدف إلى يعد برنامج إدارة عقود النفط والإنتاج والنقل والغاز. يوفر البرنامج للمشاركين إطاراً عملياً والتشغيلية عبر دورة حياة مشاريع وعمليات النفط المناقصات وتكوين العقد والتخزين والتكرير والخدمات المرتبطة بها، بدءاً من لإدارة العقود في أنشطة الاستكشاف المطالبات وتسوية النزاعات والإقفال النهائي. تكتسب وصولاً إلى التنفيذ ومراقبة الأداء وإدارة استراتيجية التعاقد وطرح وتقلبات الأسواق نظراً إلى ضخامة الاستثمارات وتعقيد الواجهات إدارة العقود أهمية خاصة في قطاع النفط والغاز والوقت. يزود البرنامج المشاركين والاعتماد الكبير على المقاولين والموردين والمخاطر الفنية والمتطلبات التنظيمية مناسبة وحماية المصالح التجارية وإدارة أداء بالقدرة على تفسير البنود التعاقدية وتوزيع المخاطر المرتبطة بالتكلفة والتشغيل ويتناول البرنامج تحديات تعاقدية واقعية مرتبطة المقاولين وتحسين جودة القرارات خلال التنفيذ. بصورة المشاركين في إدارة والصيانة والخدمات اللوجستية والمشاريع الرأسمالية بأعمال الحفر والهندسة والإنشاء والتوريد والتوثيق والتفاوض. ويوفر البرنامج قيمة التغييرات والمدفوعات والتأخيرات والمطالبات الكبرى. كما يعزز قدرات وتعزيز الحوكمة والمساءلة وتقليل النزاعات تنفيذية مباشرة من خلال المساعدة على خفض التسربات والمراسلات العمل ودراسات الحالات المشاركين على تحويل المبادئ القابلة للتجنب وحماية قيمة المشروع. وتساعد ورش التجارية الحكومية والشركات ويعد البرنامج مناسباً للوزارات وشركات النفط القانونية والتجارية إلى إجراءات تشغيلية فعالة.

أهداف الكبرى والمقاولين والاستشاريين المسؤولين عن الوطنية ومؤسسات الطاقة والجهات

بنهاية البرنامج سيتمكن المشاركون العقود عالية القيمة.

فهم دورة حياة عقود النفط والغاز الدورة

- تفسير البنود التعاقدية من التخطيط وحتى الإقفال من:
- اختيار استراتيجيات تعاقد الرئيسية المؤثرة في المشاريع والعمليات النفطية النهائي.
- تقييم توزيع المخاطر بين مناسبة للاحتياجات الفنية والتجارية والغازية.
- تعزيز إدارة العقود المالك والمشغل والمقاول والمورد ومقدم المختلفة.
- إدارة أداء المقاولين وفق والحوكمة والتوثيق والامتثال الخدمة.
- ضبط التغييرات والأعمال نطاق العمل والمراحل والمخرجات والمتطلبات المؤسسي.

- إدارة المدفوعات والفواتير الإضافية وأوامر التعديل وتغيرات التعاقدية.
- تحديد مخاطر التأخير والاعتمادات والمحتجزات والضوابط النطاق.
- إعداد المطالبات وتحليلها وتقييم استحقاقات تمديد التجارية.
- تحسين قرارات المشتريات والتفاوض بشأنها وتسويتها بصورة أكثر المدة.
- فهم المسؤوليات والتعويضات وطرح المناقصات في عقود النفط فاعلية.
- تحسين إدارة الإشعارات والضمانات والتأمينات وكفالات والغاز.
- تطبيق أساليب منظمة والمراسلات والسجلات والأدلة الأداء.
- إدارة التعاقدية.
- محتوى إتمام العقد والتسليم والضمانات والإقفال للتفاوض وتجنب النزاعات.

فهم بيئة التعاقد في قطاع واستراتيجية العقود في قطاع النفط الدورةاليوم الأول: أطر التعاقد النهائي.

- استعراض دورة العقد والغاز
- تحديد أصحاب المصلحة في من التخطيط والطرح حتى التنفيذ النفط والغاز.
- اختيار نماذج التعاقد أنشطة الاستكشاف والإنتاج والنقل والإقفال.
- مقارنة العقود ذات السعر المناسبة للأنشطة النفطية والتكرير.
- فهم عقود الخدمات والتوريد المقطوع والعقود التعويضية وعقود والغازية.
- التعرف على الوحدات.
- تطوير والإنشاء والاستشارات.
- فهم تسلسل الوثائق نطاقات عمل واضحة ومخرجات تعاقدية قابلة هياكل عقود الهندسة والتوريد.
- تحليل للقياس.
- إدارة التأهيل والمناقصات المواصفات والجداول والرسومات والملاحق وأولويتها عند تفسير العقد.
- تحديد الافتراضات والتقييم والتوضيحات التجارية.
- تقييم توزيع المخاطر والاستثناءات والتحفظات التجارية.
- التعرف على نقاط والاعتماديات.
- ورشة بين أطراف العقد.
- اليوم الثاني: إدارة عملية لاختيار استراتيجية التعاقد المناسبة لمشروع الضعف التعاقدية الشائعة.

وضع إجراءات فعالة لإدارة العقود والحوكمة ومراقبة أداء افتراضي.

- تحديد ملكية المقاولين

- تطوير خطط إدارة العقود العقد والصلاحيات والمسؤوليات ومستويات العقود أثناء التنفيذ.
- متابعة الاعتماد.
- إدارة الواجهات الفنية التزامات المقاول والمخرجات ومصفوفات المسؤوليات.
- قياس أداء الرئيسية.
- متابعة والتجارية والتعاقدية.
- تطوير مؤشرات أداء المراحل الرئيسية والجداول الزمنية والتقدم المقاولين ومستويات الخدمة.
- إدارة التعاقدي.
- مراقبة المقاولين الفرعيين التزامات المشتريات وسلاسل ومراجعات دورية للمقاولين.
- إدارة الإمداد.
- تنظيم الدفعات المقدمة طلبات الدفع والفواتير ومسؤوليات الأطراف الأخرى.
- فهم والاعتمادات.
- إدارة حالات ضعف الأداء كفالات الأداء والضمانات والمحتجزات والكفالات المالية.
- تمرين عملي لتقييم أداء والإخلال والإجراءات المؤسسية.
- اليوم الثالث: توزيع المقاول مقابل التزاماته التصحيحية.

تحديد أهم المخاطر المخاطر والمسؤوليات والحماية التعاقدية.

- توزيع المخاطر الفنية التعاقدية في عمليات النفط التجارية
- فهم هياكل التعويضات والمالية والتشغيلية والغاز.
- إدارة حدود والتنظيمية.
- التعامل مع الأضرار المسؤولية والخسائر غير وتوزيع المسؤولية.
- فهم متطلبات التأمين ضمن المادية والمسؤوليات المتعلقة المباشرة.
- إدارة الضمانات والتزامات بالأفراد.
- استخدام ضمانات العقود.
- فهم إصلاح العيوب.
- إدارة مخاطر تغير القوة القاهرة والأحداث الأداء والجزاءات التعاقدية.
- ضبط الاستثنائية.
- تعزيز الامتثال السرية وحقوق الملكية الفكرية القوانين والمتطلبات التنظيمية.
- إدارة التزامات الصحة والأخلاقيات ومكافحة الفساد والبيانات.

- تقييم مستوى تعاقدياً.
- ورشة والسلامة والبيئة.
- اليوم الرابع: التغييرات عملية لتطوير مصفوفة توزيع المخاطر التعاقدية المتبقية.

فهم بنود التغيير وتعديل والتأخيرات والمطالبات وإدارة المخاطر.

- إدارة التغييرات النزاعات
- ضبط توسع نطاق العمل الصادرة من المالك أو المقترحة من نطاق العمل.
- إدارة متطلبات المقاول.
- تسعير والأعمال الإضافية.
- تقييم الأثر الزمني التغييرات وتقييم آثارها الإشعارات والمهل التعاقدية.
- تحليل التأخير وتحديد التجارية.
- تقييم مطالبات تمديد مدة للتغييرات.
- إدارة التأخير المتزامن المسؤولية.
- التعامل مع مطالبات العقد.
- بناء والتعطيل.
- إعداد المطالبات التعاقدية سجلات موثوقة ومعاصرة التسريع وفقدان الإنتاجية.
- تطوير استراتيجيات تفاوض للأحداث.
- إدارة مسارات وتقييمها.
- فهم الوساطة وتسوية المطالبات.
- ورشة عملية لتحليل مطالبة والتحكيم والتقاضي ووسائل التسوية تصعيد النزاعات.
- اليوم الأخرى.

إدارة عمليات الإتمام الخامس: إتمام العقد والتفاوض والتحسين مركبة بالتغيير والتأخير.

- تنظيم متطلبات الاستراتيجي
- إدارة والقبول التعاقدي.
- متابعة التزامات الضمان الأعمال المتبقية وقوائم التسليم والمخرجات النهائية.
- إعداد الحساب الملاحظات.
- إدارة وفترة إصلاح العيوب.
- تسوية التغييرات الإفراج عن المحتجزات النهائي والتسوية المالية.

- تنظيم وثائق والكفالات.
- تقييم أداء والمطالبات المتبقية.
- توثيق الإقفال التعاقدي.
- إعداد المقاول عند نهاية العقد.
- تحسين الدروس المستفادة من التنفيذ.
- تطبيق تقنيات استراتيجيات التعاقد المستقبلية اعتماداً على تقارير إقفال العقود.
- تعزيز حوكمة العقود على تفاوض للمسائل التجارية الخبرات السابقة.
- إعداد خطة عمل المعقدة.
- الفئة مستوى المؤسسة.

صُمم برنامج إدارة عقود النفط لتحسين إدارة العقود.

والعقود والإدارة التجارية والهندسة والعمليات والغاز للمهنيين المسؤولين عن المشتريات والمشاريع المستهدفة

مديرو العقود ومسؤولو إدارة والاستثمارات الكبرى في قطاع الطاقة،

- المديرون التجاريون ومنهم:
- مديرو العقود.
- متخصصو والمتخصصون التجاريون.
- مديرو المشاريع ومديرو البرامج.
- مديرو الهندسة المشتريات وسلاسل الإمداد.
- مديرو الإنشاء عمليات النفط والغاز.
- مهندسو التكاليف ومتخصصو وقادة الفرق الفنية.
- متخصصو التخطيط والصيانة.
- مديرو المطالبات ومستشارو ضبط المشاريع.
- مساحو الكميات والجدولة.
- المستشارون المطالبات.
- متخصصو والمهندسون التجاريون.
- متخصصو القانونيون ومتخصصو العقود.
- متخصصو المناقصات المالية الداعمون للمشاريع إدارة المخاطر والامتثال.
- ممثلو الوزارات والجهات والعقود.

- موظفو شركات النفط والغاز الحكومية المشرفة على مشاريع والتوريد.
- ممثلو المقاولين الطاقة.
- القيادات التنفيذية والاستشاريين وشركات الوطنية.
- متطلبات المسؤولة عن العقود عالية الخدمات.

يفضل أن يمتلك المشاركون خبرة مهنية القيمة.

وتعد الخبرة الهندسة أو الإنشاء أو الإدارة التجارية أو إدارة في عمليات النفط والغاز أو العقود أو المشتريات أو الدورة شرطاً أساسياً. ينبغي أن يكون السابقة في إدارة العقود أو مشاريع الطاقة ميزة المشاريع أو المالية أو سلاسل الإمداد. حالات وتمارين تفاوض وتحليلات تجارية المشاركون مستعدين للمشاركة في سيناريوهات تعاقدية إضافية ولكنها ليست المفاهيم الأساسية بمصطلحات المشاريع على تحقيق استفادة ومراجعة وثائق المشاريع. كما تساعد المعرفة ودراسات تعتمد منهجية الأساسية إلى الممارسات المتقدمة في إدارة أعمق، بينما صمم البرنامج ليتدرج من منهجية التدريب

عملية التعاقدية بالتحديات الواقعية في مشاريع وعمليات التدريب على التطبيق العملي والتفاعل وربط المبادئ العقود.

والتجارية والتشغيلية تجمع بين المتطلبات التعاقدية والاعتبارات الفنية النفط والغاز. يعمل المشاركون على سيناريوهات

عروض تدريبية يقودها

- تمارين لتحليل البنود الخبير حول مبادئ إدارة العقود وممارسات والاستراتيجية.
- دراسات حالات القطاع.
- ورش التعاقدية وتفسيرها.
- تمارين لتوزيع المخاطر استراتيجية للمناقصات من مشاريع النفط والغاز.
- أنشطة لتقييم أداء والتعاقد.
- محاكاة لإدارة التغييرات التعاقدية.
- تمارين لتحليل المقاولين.
- ورش للتفاوض وتعديل نطاق العمل.
- سيناريوهات لاتخاذ التأخير والمطالبات.
- تمارين للإقفال وتجنب النزاعات.
- مناقشات القرارات التجارية.

- مخرجات موجهة لربط المحتوى ببيئة عمل التعاقدي واستخلاص الدروس.

عند إتمام برنامج إدارة عقود النفط المشاركين.

إدارة العقود بكفاءة أعلى خلال والغاز بنجاح سيتمكن المشاركون التعلم

- اختيار نماذج من:
- تفسير البنود التعاقدية تعاقد تتوافق مع أهداف المشروع ومستوى دورة حياتها الكاملة.
- تحديد المخاطر المخاطر.
- تعزيز إدارة أداء التعاقدية والسيطرة عليها قبل بوعي تجاري أكثر قوة.
- تحسين جودة تصاعدها.
- إدارة التغييرات المراسلات والإشعارات والسجلات المقاولين والمساءلة.
- تقييم قضايا الدفع والجوانب والتأخيرات والأعمال الإضافية والمطالبات بصورة والأدلة.
- تطبيق مبادئ منهجية.
- تحسين نتائج التفاوض في فعالة لتوزيع المخاطر وإدارة التجارية بثقة أكبر.
- تقليل المسؤوليات.
- دعم قرارات أفضل في النزاعات القابلة للتجنب وتعزيز قوة المواقف التعاقدية والتجارية.
- تعزيز حوكمة المطالبات.
- تحسين عمليات الإتمام العقود والامتثال في المشتريات والمناقصات.
- دعم المشاريع.
- الملف المهني الإدارة العليا برؤى أوضح حول المخاطر والقرارات والضمانات والإقفال النهائي.

يقدم البرنامج خبير معتمد دولياً التجارية.

المخاطر النفط والغاز والمشتريات والإدارة التجارية وضبط يمتلك خبرة عملية واستشارية واسعة في إدارة عقود للمدرب المبادئ المهنية المعترف والمطالبات والتفاوض والامتثال وتسوية النزاعات. المشاريع وعقود الهندسة والإنشاء وتوزيع الطاقة والمشاريع الرأسمالية المعقدة. بها في إدارة العقود والخبرات التطبيقية المستمدة يجمع أسلوب التدريب بين التعاقدية بالقرارات التشغيلية والتجارية. ويركز ويستفيد المشاركون من تطبيقات واقعية تربط النصوص من مشاريع العملي داخل التعاقدية وحماية المصالح التجارية وتحسين مساءلة المدرب على الوقاية من المخاطر وتعزيز الحوكمة المقاولين ورفع جودة التفاوض والتطبيق

مؤسسات النفط والغاز.

تواصل معنا

الأسعار الجماعية، يُرجى التواصل معنا: للاستفسار عن التسجيل أو المواعيد القادمة أو

الموقع الإلكتروني www.skillslab-training.com

البريد الإلكتروني info@skillslab-training.com

واتساب +966 559 653 447

Generated by Skillslab Training

info@skillslab-training.com | واتساب: +966 559 653 447

www.skillslab-training.com