SKILLSLAB
Training Provider

كتيب الدورة

العقود الاستراتيجية: تعظيم القيمة والحوكمة وإدارة المخاطر والأداء التجاري إدارة

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

المؤسسات من تحويل إدارة العقود من وظيفة الاستراتيجية برنامجاً تدريبياً متقدماً يهدف إلى يعد برنامج إدارة العقود إطاراً وتحسين أداء الموردين وتعزيز الحوكمة ودعم الأهداف إدارية إلى قدرة استراتيجية تسهم في حماية القيمة تمكين من الاستراتيجية التجارية والتوريد متكاملاً لإدارة العقود عبر دورة حياتها الكاملة، المؤسسية طويلة الأجل. يقدم البرنامج النهائي. يتعلم التنفيذ ومراقبة الأداء وضبط التغييرات وإدارة والمناقصات والتفاوض وتكوين العقد، وصولاً إلى بدءاً المؤسسية ومستوى تقبل المخاطر المشاركون كيفية مواءمة الترتيبات التعاقدية مع المطالبات والتجديد والإقفال يركز البرنامج على تعظيم القيمة والوقاية والأهداف المالية وأولويات المشتريات وتوقعات أصحاب الاستراتيجية العقود وتوزيع الموردين واتخاذ القرارات المبنية على الأدلة. كما من المخاطر والانضباط التجاري وإدارة علاقات المصلحة. والتفاوض وتجنب النزاعات. ويتناول المخاطر وقياس الأداء وضبط التكاليف وإدارة يتناول أساليب عملية لتقسيم محفظة التعاقدية والامتثال واستخدام بيانات العقود لدعم البرنامج أيضاً هياكل الحوكمة والمساءلة والضوابط الالتزامات وتعزيز مساءلة للبرنامج في مساعدة المؤسسات على تقليل التسربات القرارات التنفيذية. وتتمثل القيمة التنفيذية الاتفاقيات الاستراتيجية. وتضمن دراسات الموردين ورفع المرونة التشغيلية وتعظيم القيمة التجارية وتحسين نتائج العقود على تطبيق المفاهيم مباشرة داخل الجهات الحالات وورش العمل والسيناريوهات التعاقدية قدرة المتحققة من والبيئات المؤسسية المعقدة. ويكتسب البرنامج الحكومية والوزارات ومؤسسات القطاع العام والشركات المشاركين القيمة والموردين الاستراتيجيين والمشروعات الكبرى أهمية خاصة للمهنيين المسؤولين عن العقود عالية الكبرى أهداف والخدمات المسندة للغير والمحافظ الشرائية

بنهاية برنامج إدارة العقود والعلاقات التجارية طويلة الأجل.

فهم إدارة العقود الاستراتيجية الاستراتيجية سيتمكن المشاركون الدورة

- مواءمة استراتيجيات كأداة لتعظيم القيمة وتعزيز الحوكمة من:
- تصنيف العقود العقود مع الأهداف المؤسسية وأولويات المشتريات المؤسسية.
- اختيار والموردين وفق الأهمية الاستراتيجية والقيمة ومستوى تقبل المخاطر.
- تعزيز حوكمة النماذج التجارية والتعاقدية المناسبة لمختلف والتعقيد ومستوى التعرض.
- تحديد وإدارة المخاطر العقود والملكية والمساءلة وهياكل اتخاذ احتياجات الأعمال.

- تحسين أداء الموردين التعاقدية والتجارية والتشغيلية والمالية القرار.
- ضبط التغييرات وتعديلات والمقاولين من خلال التزامات ومؤشرات تعاقدية قابلة والتنظيمية.
- تعزيز استراتيجيات التفاوض النطاق والتسويات التجارية والملاحق التعاقدية للقياس.
- تحسين إدارة بفاعلية.
- إدارة التسعير الالتزامات والتوثيق والإشعارات والأدلة عبر دورة حياة العقد.
- تطوير ممارسات فعالة للوقاية والمدفوعات والحوافز والجزاءات والقيمة الإجمالية التعاقدية.
- استخدام بيانات أداء من المطالبات وتقييمها والتفاوض بشأنها وتجنب للعقد.
- إدارة قرارات التجديد العقود لدعم القرارات الاستراتيجية النزاعات.
- بناء خطط عملية لتحسين وإعادة التفاوض والتمديد والإنهاء والتنفيذية.
- محتوى إدارة العقود على مستوى والإقفال.

فهم إدارة العقود والاستراتيجية التجارية وإدارة محفظة الدورةاليوم الأول: التعاقد الاستراتيجي المؤسسة.

- الانتقال من الإدارة الاستراتيجية وقيمتها العقود
- ربط العقود التشغيلية للعقود إلى الإدارة التجارية المؤسسية.
- فهم دورة حياة العقد بالاستراتيجية المؤسسية والمشتريات والمالية الاستراتيجية.
- تصنيف والعمليات.
- تحديد الموردين العقود وفق القيمة والتعقيد والمخاطر ونقاط القرار الاستراتيجية.
- تطوير استراتيجيات تعاقد الاستراتيجيين والعلاقات التعاقدية عالية والأهمية.
- مقارنة هياكل السعر للفئات والاحتياجات التأثير.
- تقييم قرارات التنفيذ الثابت والتعويض والوحدات والاتفاقيات المختلفة.
- تحديد نطاقات العمل الداخلي أو الاستعانة بمصادر الإطارية.
- تقييم الافتراضات والمخرجات والمواصفات ومتطلبات خارجية.
- بناء دراسات الجدوى والاستثناءات والاعتماديات والقيود الأداء.
- تحليل التكلفة التجارية.
- تحديد معايير نجاح العقد الكلية والقيمة عبر دورة والقيمة للعقود.
- ورشة عملية لتطوير الحياة.
- اليوم الثاني: حوكمة نموذج استراتيجي لتصنيف العقود قبل الترسية.

تصميم هياكل فعالة لحوكمة العقود وتوزيع المخاطر والحماية وإدارتها.

- تحديد ملكية العقد التجارية
- إعداد خطط إدارة العقود والمسؤوليات والصلاحيات ومستويات العقود.
- تحديد المخاطر الاعتماد.
- تطوير مبادئ توزيع التعاقدية والمالية والتشغيلية وجداول الحوكمة.
- تقييم المسؤوليات المخاطر بما يتوافق مع توجهات والتنظيمية.
- إدارة الكفالات والتعويضات والضمانات المؤسسة.
- فهم حقوق الإنهاء والتعليق والضمانات وآليات الحماية والتأمينات.
- إدارة السرية المالية.
- دمج الأخلاقيات والملكية الفكرية والبيانات والإخلال والمعالجة.
- تطوير سجلات الالتزامات والامتثال والمتطلبات التنظيمية ضمن والمعلومات.
- تحديد العقود.
- تصعيد المخاطر المخاطر المتبقية والتعرضات التجارية غير وضوابط الامتثال التعاقدي.
- تعزيز التنسيق بين الفرق الاستراتيجية إلى مستويات الحوكمة المقبولة.
- ورشة عملية لتطوير القانونية والتجارية والمشتريات المناسبة.
- اليوم الثالث: أداء مصفوفة حوكمة ومخاطر والعمليات.

تحويل الالتزامات الموردين وتعظيم القيمة والإدارة العقود.

- تصميم مؤشرات أداء ومستويات التعاقدية إلى توقعات أداء قابلة التجارية
- إعداد بطاقات تقييم للقياس.
- ربط نتائج الأداء الموردين وعمليات مراجعة خدمة فعالة.
- إدارة ضعف الأداء وخطط بالمدفوعات والحوافز الأداء.
- تقييم قدرات والمعالجات.
- تعزيز إدارة العلاقات الموردين ومرونتهم ومخاطر الاعتماد الإجراءات التصحيحية.
- إدارة عليهم.
- مراقبة الإنفاق هياكل التكلفة والشفافية الاستراتيجية مع الموردين.
- إدارة الفواتير والمراحل والالتزامات والتعرضات المالية التجارية.
- تحديد التسربات والاعتمادات والمحتجزات للعقود.
- استخدام والمدفوعات.

- إدارة فرص التحسين المستمر المقارنات المرجعية ومعلومات التجارية وتآكل القيمة.
- دعم الابتكار من السوق.
- تمرين عملي لتقييم أداء خلال التعاون الاستراتيجي مع والهندسة القيمية.
- اليوم الرابع: إدارة المورد وتحديد فرص استعادة الموردين.

إنشاء عمليات منضبطة لضبط التغيير والتفاوض والمطالبات وتجنب القيمة.

- إدارة تعديلات النزاعات
- تقييم الآثار التجارية النطاق والتغييرات والملاحق والأعمال التغييرات التعاقدية.
- ضبط الالتزامات غير والزمنية والتشغيلية والمخاطر الناتجة عن الإضافية.
- إدارة الإشعارات التعاقدية المعتمدة والتعليمات غير التغيير.
- إعداد استراتيجيات تفاوض والالتزامات المرتبطة الرسمية.
- تطبيق بالمواعيد.
- إدارة مراجعات الأسعار أساليب تفاوض منظمة في المناقشات للمسائل التعاقدية المعقدة.
- تحديد مؤشرات التجارية.
- إعداد المطالبات الإنذار المبكر للمطالبات وإعادة توازن العقود.
- تعزيز السجلات والنزاعات.
- تقييم الاستحقاق والسببية المعاصرة والتوثيق الداعم التعاقدية وتقييمها.
- التفاوض على للأدلة.
- استخدام التصعيد التسويات مع حماية العلاقات والأثر التجاري.
- ورشة عملية للتفاوض حول وآليات تسوية النزاعات الاستراتيجية.
- اليوم الخامس: تحسين تغيير تعاقدي ومطالبة بفاعلية.

تقييم الأداء العام للعقد العقود والتجديد والإقفال ورفع النضج معقدة.

- إجراء مراجعات المؤسسي
- تحديد فرص إعادة التفاوض استراتيجية وتقييمات تنفيذية ومدى تحقق القيمة.
- تقييم خيارات للعقود.
- إدارة مفاوضات نهاية التجديد والتمديد وإعادة الطرح والتحسين التجاري.
- إعداد الإقفال التعاقدي العقد ومخاطر انتقال والإنهاء.
- معالجة الموردين.

- الإفراج عن الضمانات الالتزامات والمدفوعات والتغييرات والمطالبات والتسوية النهائية.
- توثيق الدروس المتبقية.
- تطوير والمحتجزات والكفالات.
- قياس المستفادة من أداء العقود.
- إعداد لوحات أداء للعقود مستوى نضج إدارة العقود في قواعد معرفة لإدارة العقود.
- استخدام تحليلات المؤسسة.
- تحديد أولويات التحسين العقود لدعم القرارات لصناع القرار.
- ورشة ختامية لإعداد خارطة التجارية.
- الفئة تحول لإدارة العقود المستمر.

صُمم برنامج إدارة العقود الاستراتيجية.

المؤسسي، والمشتريات والإدارة التجارية وعلاقات الموردين الاستراتيجية للمهنيين المسؤولين عن العقود المستهدفة

مديرو العقود وكبار مسؤولي والمشروعات والمالية والحوكمة والأداء

- مديرو المشتريات ومنهم:
- المديرون إدارة العقود.
- مديرو المشاريع ومديرو التجاريون ومسؤولو الإدارة ومتخصصو التوريد.
- مديرو علاقات الموردين التجارية.
- مديرو الفئات ومتخصصو البرامج.
- المستشارون والمقاولين.
- متخصصو التوريد الاستراتيجي.
- متخصصو القانونيون ومتخصصو العقود.
- مديرو المالية والرقابة التجارية.
- متخصصو إدارة المخاطر والامتثال.
- متخصصو العمليات وتقديم الخدمات.
- متخصصو المطالبات وإدارة النزاعات.
- موظفو التكاليف وضبط المشاريع.
- ممثلو الوزارات ومؤسسات المشتريات الحكومية وإدارة الحوكمة والرقابة الداخلية.
- التنفيذيون المسؤولون القطاع العام المسؤولون عن العقود العقود.

- المهنيون الذين يديرون عن الخدمات المسندة للغير ومحافظ الاستراتيجية.
- يفضل اتفاقيات عالية القيمة أو طويلة الأجل أو ذات أهمية الموردين.

متطلبات الدورة

أو العمليات أو إدارة المشتريات أو الإدارة التجارية أو المشاريع أو أن يمتلك المشاركون خبرة مهنية في العقود أو حرجة.

ميزة إضافية ولكنها ليست شرطاً الموردين أو الحوكمة المؤسسية. وتعد الخبرة السابقة الشؤون القانونية أو المالية

سيناريوهات تعاقدية وتحليلات تجارية وتمارين أساسياً. ينبغي أن يكون المشاركون مستعدين للتعامل في إدارة العقود

الاستفادة، ودراسات حالات. كما تساعد المعرفة الأساسية تفاوض ومراجعات أداء الموردين وتقييمات للمخاطر مع

المتقدمة.منهجية بينما صمم البرنامج ليتدرج من الأسس الاستراتيجية بمصطلحات المشتريات والعقود على تعميق

تعتمد منهجية التدريب على التطبيق إلى التطبيقات العملية

وتعاقدية تربط الاستراتيجية في بيئات العمل الواقعية. يعمل العملي والتفاعل والتركيز على تحديات إدارة العقود التدريب

المالية والحوكمة وإدارة نصوص العقود باستراتيجية المؤسسة والأداء التشغيلي المشاركون على سيناريوهات تجارية

عروض تدريبية متخصصة في والقيمة

- تمارين لتطوير مبادئ إدارة العقود المخاطر.
- ورش لتحليل البنود وتوزيع استراتيجيات العقود وتصنيف الاستراتيجية.
- أنشطة لتطوير بطاقات تقييم المحافظ.
- تمارين المخاطر.
- محاكاة لإدارة التغييرات لتحليل القيمة التجارية الموردين وقياس الأداء.
- ورش للتفاوض والتكاليف.
- دراسات حالات والتعديلات التعاقدية.
- تمارين لتصميم الحوكمة للوقاية من المطالبات التعاقدي والتجاري.
- سيناريوهات للتجديد وتقييمها.
- تمارين للإقفال والمساءلة.
- مناقشات والتحسين التجاري.
- مخرجات موجهة لربط المحتوى ببيئات عمل التعاقدي واستخلاص الدروس.

عند إتمام برنامج إدارة العقود المشاركين.

ترسيخ إدارة العقود كقدرة الاستراتيجية بنجاح سيتمكن المشاركون التعلم

- مواءمة من:
- تحسين توزيع المخاطر محافظ العقود مع الأولويات المؤسسية والأهداف استراتيجية وتجارية وحوكمية.
- تعزيز الحوكمة التجارية.
- تحسين أداء الموردين وإدارة والمساءلة واتخاذ القرار في إدارة والحماية التعاقدية.
- تحديد العقود.
- إدارة التغييرات والتعديلات التسربات التجارية وتآكل القيمة والحد العلاقات الاستراتيجية.
- تحسين منها.
- الوقاية من المطالبات نتائج التفاوض عبر دورة حياة التعاقدية بانضباط أكبر.
- تحسين إدارة الالتزامات والنزاعات وإدارتها بصورة أكثر العقد.
- استخدام بيانات العقود والإشعارات والسجلات استراتيجية.
- تقييم خيارات التجديد ومؤشرات الأداء لدعم القرارات والتوثيق.
- تعزيز عمليات الإقفال وإعادة التفاوض والتمديد والإنهاء بصورة التنفيذية.
- تحسين التعاون بين الإدارات وتحقيق القيمة النهائية موضوعية.
- تطوير خرائط عمل المختلفة في إدارة العقود للعقود.
- الملف المهني قابلة للتنفيذ لرفع مستوى نضج إدارة العقود الاستراتيجية.

يقدم البرنامج خبير معتمد دولياً المؤسسية.

الاستراتيجية والمشتريات والإدارة التجارية وإدارة يمتلك خبرة عملية واستشارية واسعة في إدارة العقود للمدرب المبادئ المهنية وتوزيع المخاطر والمطالبات وضبط المشاريع والتحول علاقات الموردين والحوكمة التعاقدية والتفاوض والعقود المعقدة. المعترف بها والتطبيقات الواقعية المستمدة من بيئات المؤسسي. يجمع أسلوب التدريب بين المؤسسية وأداء الموردين ويستفيد المشاركون من تطبيقات تربط هياكل العقود القطاعين العام والخاص والمشروعات والإدارة الاستراتيجية للموردين والانضباط وقرارات الإدارة العليا. ويركز البرنامج على حماية بالقيمة التجارية والمخاطر الممارسات المكتسبة إلى تطبيقات عملية قابلة التجاري وتعزيز الحوكمة والوقاية من المخاطر وتحويل القيمة

للتنفيذ داخل المؤسسة.

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