



**في الأعمال الدورة التدريبية: إدارة عقود التعاقد الاستراتيجي:
تحقيق الكفاءة والابتكار**

اغسطس ٢٠٢٦ ٢١ - ١٧

الدار البيضاء

(للشخص الواحد) € ٤١٠٠

Ref: #CM1793_552434



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:



والوصول إلى خبرات حاسمة للشركات التي تسعى إلى تحقيق الكفاءة أصبح التعاقد (Outsourcing) أداة استراتيجية الأساسية. ومع ذلك، تتسم عقود التعاقد متخصصة غير متوفرة داخلياً، مما يتيح لها التركيز التشغيلية، وتقليل التكاليف، إلى أطراف خارجية. القانونية والتشغيلية، وضرورة إدارة المخاطر بالتعاقد، نظراً لتعدد أطرافها، وتشعباتها على الأنشطة متكاملًا لإدارة عقود Training Center تقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN المرتبطة بنقل العمليات الحيوية ضمان الامتثال للوائح وصياغة اتفاقيات الخدمة (SLAs)، مروراً بإدارة التعاقد الاستراتيجي، بدءاً من تحديد فرص التعاقد منهجاً كيفية هيكل صفقات التعاقد، والتفاوض على حماية البيانات والقوانين الدولية. سيتعلم علاقات الموردين، وصولاً إلى في نجاح مبادرات التعاقد، وتحقيق أقصى قيمة للأعمال. الشروط التعاقدية، وتطبيق أفضل الممارسات لضمان المشاركون جان ماري فيجاردين إدارة العقود وسلاسل التوريد، مستلهمة من أعمال تستند هذه الدورة إلى أحدث الممارسات العالمية وإدارة العمليات. يهدف BIG BEN Training، الذي يُعد مرجعاً في مجال (Jean-Marie Vegard) خبراء مرموقين مثل البروفيسور المستمر في إتقان إدارة عقود التعاقد الاستراتيجي، وتعزيز هذه الدورة إلى تمكين المهنيين من خلال Center التعاقد بيئة الأعمال المتغيرة، الفعالية التشغيلية، وتحقيق الابتكار



لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء العقود والمشتريات.
- مدراء العمليات والخدمات.
- مدراء تكنولوجيا المعلومات.
- المستشارون القانونيون في عقود التعاقد.
- التعاقد المدراء التنفيذيون الذين يفكرون في استراتيجيات
- مدراء المشاريع.
- مدراء سلاسل الإمداد.
- المسؤولون عن إدارة علاقات الموردين.
- خبراء الامتثال وحوكمة الشركات.
- مدراء الموارد البشرية المعنيون بالتعاقد.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.
- الخدمات المصرفية والمالية.
- قطاع الرعاية الصحية.
- التصنيع.
- قطاع الاتصالات.
- الخدمات اللوجستية وسلاسل الإمداد.
- قطاع النفط والغاز.
- التجارة الإلكترونية والتجزئة.
- الجهات الحكومية والمؤسسات العامة.
- شركات الاستشارات الإدارية.



الأقسام المؤسسة المستهدفة:

- إدارة العقود
- إدارة المشتريات
- إدارة تكنولوجيا المعلومات
- العمليات التشغيلية
- الإدارة القانونية
- إدارة الموارد البشرية
- المالية
- التدقيق الداخلي
- إدارة المشاريع
- حوكمة الشركات

أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد



- فهم عميق لمفاهيم التعهيد الاستراتيجي وأنواعه١
- صياغة عقود التعهيد واتفاقيات مستوى الخدمة (SLAs)
- إدارة دورة حياة عقود التعهيد١
- التعهيد١ تحديد وإدارة المخاطر القانونية والتشغيلية في
- التفاوض على شروط عقود التعهيد بفعالية١
- بناء وإدارة علاقات قوية مع الموردين١
- ضمان الامتثال للوائح حماية البيانات والخصوصية١
- تقييم أداء مزودي الخدمة وتحسينه المستمر١
- تسوية النزاعات في عقود التعهيد١
- تحقيق أقصى قيمة وكفاءة من مبادرات التعهيد١

منهجية الدورة التدريبية١



إتقان إدارة عقود التعهيد بمنهجية تدريبية عملية ومُتخصصة، مُصممة لتمكين يُقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة بورش عمل تُقدم المفاهيم الاستراتيجية، والقانونية، الاستراتيجية. تعتمد المنهجية على محاضرات تفاعلية المشاركين من الخدمة (SLAs)، وتحليل دراسات تطبيقية مكثفة تتيح للمشاركين ممارسة صياغة بنود والتشغيلية المتعلقة بالتعهيد، مصحوبة تعهيد كبرى استراتيجيات التفاوض مع مزودي الخدمات. تُقدم حالة لعمليات تعهيد ناجحة وفاشلة، وتطوير اتفاقيات مستوى النجاح والفشل، والتحديات التنظيمية، وتحديات إدارة العلاقات مع الموردين، تُحلل فيها دراسات حالة واقعية ومتعمقة لصفقات التفاعلية على قضايا الخلافات حول الأداء، وانتهاكات البيانات، والدروس المستفادة من هذه التجارب، بما في ذلك أسباب والإدارات، مما يُعزز من فهمهم للتحديات النقاش وتبادل الخبرات بين المتدربين من مختلف النزاعات التعاقدية. تُشجع الجلسات الخبراء في BIG BEN Training Center، وهم من ذوي المتعددة الأبعاد في هذا المجال. يُقدم المدربون القطاعات في مجال عقود التعهيد والتعهيد، تغذية راجعة بناءة ومستمرة لضمان التطور الخبرة الواسعة في إدارة العقود الاستراتيجية الاستراتيجية للمستمر للمشاركين

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):



الوحدة الأولى: مفاهيم التعاقد الاستراتيجي وأنواعه

- مفهوم التعاقد (Outsourcing) وأنواعه (IT, BPO)
- الأساسية) دوافع التعاقد (خفض التكاليف، التركيز على الكفاءات
- المخاطر والفرص المرتبطة بالتعاقد الاستراتيجي
- هجين) اختيار نموذج التعاقد المناسب (داخلي، خارجي،
- التعاقد في سياق التحول الرقمي
- مراحل دورة حياة التعاقد
- التحديات الشائعة في مشاريع التعاقد

مستوى الخدمة ((SLA) SLA) الثانية: صياغة عقود التعاقد واتفاقيات

- صياغة بنود عقد التعاقد الأساسية
- تحديد بنود نطاق الخدمات والمسؤوليات
- الأداء الرئيسية ((KPIs) صياغة اتفاقيات مستوى الخدمة (SLA) ومؤشرات
- التعامل مع بنود التكاليف وآليات الدفع
- أهمية الوضوح في بنود أحداث التعثر وسبل العلاج
- (Out) بنود إنهاء العقد والتحول الانتقالي (Transition)
- المتطلبات القانونية والتنظيمية لعقود التعاقد

الأداء الوحدة الثالثة: إدارة علاقات الموردين والتحكم في



- بناء علاقات استراتيجية مع مزودي الخدمة.
- تقييم أداء الموردين بشكل دوري.
- إدارة التغييرات والمطالبات التعاقدية.
- حل النزاعات وفض الخلافات مع الموردين.
- إدارة المخاطر المرتبطة بأداء الموردين.
- مراجعة العقود وتجديدها.
- أهمية التواصل الفعال في التعايد.

عقود التعايد الوحدة الرابعة: المخاطر القانونية والامتثال في

- حماية البيانات والخصوصية ((GDPR, CCPA)).
- أمن المعلومات وضمانات السرية.
- الملكية الفكرية في عقود التعايد.
- قوانين العمل والالتزامات تجاه الموظفين.
- المسؤولية القانونية في حالة فشل الأداء.
- الامتثال للوائح الصناعة والمعايير الدولية.
- التدقيق القانوني لعقود التعايد.

المستقبلية في التعايد الوحدة الخامسة: إدارة القيمة والاتجاهات

- قياس القيمة المحققة من التعايد.
- تحسين العمليات والابتكار المشترك مع الموردين.
- ((Outsourcing التعايد متعدد الموردين (Multi-Vendor)).
- تعايد الخدمات السحابية والتحول الرقمي.
- التعايد الأخلاقي والمسؤولية الاجتماعية للشركات.
- التحديات المستقبلية لإدارة عقود التعايد.
- أهمية الحوكمة في استراتيجيات التعايد.



الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، ساعة تدريبية، راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

يمكن لعقود التعهيد ذلك الذكاء الاصطناعي والأتمتة، وكيفية تأثيرها على في ظل التطور المتسارع للتقنيات الرقمية، بما في التغييرات، وما هي التحديات القانونية الاستراتيجية أن تضمن المرونة والقدرة على التكيف مع نموذج تقديم الخدمات، كيف البيانات؟ التقنيات مع الحفاظ على جودة الخدمة وحماية والتشغيلية التي تواجه الشركات في دمج هذه هذه

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



مما يجعلها ضرورية لكل من بتقديمها منظوراً شاملاً وعملياً لإدارة عقود تتميز هذه الدورة من BIG BEN Training Center الخارجية. نحن لا نكتفي بتقديم المفاهيم النظرية، يسعى لتحقيق الكفاءة والابتكار من خلال الشراكات التعاقد الاستراتيجي، القانونية بأسلوب احترافي. مستوى الخدمة (SLAs)، وإدارة علاقات الموردين، بل انغوص في التفاصيل الدقيقة لصياغة اتفاقيات المرتبطة بالتعاقد، وضمان الامتثال للوائح حماية تُقدم الدورة رؤى عملية حول كيفية تخفيف المخاطر والتعامل مع التحديات على قيادة وإدارة تحقيق أقصى قيمة للأعمال. يخرج المتدرب من هذه البيانات، وتحسين أداء مزودي الخدمة، مما يسهم في بشكل مباشر في نجاح استراتيجيات التعاقد وتعزيز العمليات التعاقدية للتعاقد بفعالية، مما يسهم الدورة وهو يمتلك القدرة الاستراتيجية لمن يسعى للتميز في إدارة عقود التعاقد القدرة التنافسية للمؤسسة. إنها دورة مصممة خصيصاً