JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة التعاقد المرن والتعاون مع الموردين

11 – 15 أكتوبر 2027

الدار البيضاء

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة التعاقد المرن والتعاون مع الموردين

المرجع: 104560_2737 **التاريخ:** 11 – 15 أكتوبر 2027 **المكان:** الدار البيضاء **الرسوم:** GBP 4500

التعاقد المرن والتعاون مع الموردين دورة تدريبية مدتها أسبوع لمديري العقود ومشتري الخدمات الرقمية وقادة المشاريع الذين يشترون أعمالا يتغير نطاقها أثناء التنفيذ، ويخرجون منها بمسودة عقد تكراري. فالمواصفات الثابتة تتعثر حين تظهر المتطلبات دورة بعد دورة، لذلك تحتاج المؤسسات إلى اتفاقيات تدفع مقابل أجزاء عاملة وتحفظ الشفافية بين الطرفين. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في التعاقد المرن.

لماذا يهم التعاقد المرن والتعاون مع الموردين الآن

ثلاث قوى تشكل هذا الموضوع. مشاريع البرمجيات والبيانات وتصميم الخدمات تصدر اليوم في دورات قصيرة، فيصبح النطاق المجمد عند التوقيع قديما خلال أسابيع. وما زالت وظائف المالية والتدقيق تحتاج إلى سقوف إنفاق ودليل على القيمة ومسار خروج واضح. ويضيف الموردون كلفة عدم اليقين إلى عروضهم الثابتة. المؤسسة التي تتعاقد جيدا تدفع مقابل نتائج تراها وتغير اتجاهها دون نزاع، أما التي تتعاقد بشكل خاطئ فتقيد نفسها بتسليم لم تعد تريده. تستند الدورة إلى الممارسات المعتمدة في التسليم التكراري وإلى مبادئ تعاقدية راسخة في تقاسم المخاطر وإدارة التغيير.

المستفيدون من التعاقد المرن والتعاون مع الموردين

- مديرو العقود الذين يصيغون ويديرون اتفاقيات الأعمال الرقمية المتطورة
- المشترون المسؤولون عن توريد خدمات التطوير والبيانات والتصميم
- قادة المشاريع الذين يقبلون الأجزاء المسلمة ويعتمدون تغييرات قائمة الأعمال
- المستشارون التجاريون الذين يحددون شروط الدفع والسقوف وآليات الحوافز
- مسؤولو حسابات الموردين الذين يحافظون على علاقة عمل منتجة بين الإصدارات

تستفيد محفظة التحول الرقمي أكثر عندما يحضر المشتري ومدير العقد وقائد التسليم فيها معا.

قدرات التعاقد المرن والتعاون مع الموردين

يتعلم المشاركون بناء الاتفاقيات حول الأجزاء المسلمة والأدلة وحقوق القرار المشتركة.

- موازنة نماذج السعر الثابت والوقت والمواد والسقف المحدد والدفع حسب النتائج — قرار التوريد
- تحديد رؤية المنتج وقائمة الأعمال الأولية ومعايير القبول كملاحق تعاقدية — رعاة المشاريع
- تصميم مراحل دفع مرتبطة بالأجزاء المقبولة — مراجعو المالية والتدقيق
- بناء مسار لضبط التغيير يعالج إعادة ترتيب الأولويات دون تعديلات رسمية — قادة التسليم
- تطبيق جلسات المراجعة المشتركة وخطوات التصعيد لإبقاء التعاون مع الموردين منتظما — مسؤولو الحسابات
- اختبار بنود الخروج والانتقال والملكية الفكرية أمام الإنهاء المبكر — المستشارون القانونيون

مصطلحات التعاقد المرن والتعاون مع الموردين الأساسية

- العقد التكراري — اتفاقية تشتري العمل في دورات قصيرة وتحدث النطاق بين الدورات.
- الدفع حسب النتائج — الدفع للمورد مقابل نتائج قابلة للقياس بدلا من الساعات المنفذة.
- تعريف الإنجاز — الشروط المتفق عليها التي يجب أن يستوفيها الجزء المسلم قبل استحقاق دفعه.
- الوقت والمواد بسقف محدد — الدفع مقابل الجهد المستخدم حتى حد متفق عليه مع تقاسم مخاطر التجاوز.
- إعادة ترتيب قائمة الأعمال — تغيير ترتيب الخصائص المخططة ضمن الميزانية المتفق عليها دون تعديل العقد.
- الإنهاء للملاءمة — حق إنهاء الاتفاقية بعد أي دورة.

التعاقد المرن والتعاون مع الموردين يوما بيوم

اليوم 1: لماذا تتعثر المواصفات الثابتة

- خريطة عدم اليقين في المتطلبات — تحديد حجم النطاق الواجب تثبيته
- مقارنة مخاطر النهج التتابعي والتكراري — من يتحمل كلفة التغيير
- سلوك تسعير الموردين في ظل عدم اليقين — قراءة الاحتياطيات في العروض
- رؤية المنتج وبيانات النتائج — تثبيت الغرض من الاتفاقية
- شبكة حقوق القرار لأصحاب المصلحة — أدوار المشتري والمورد والمستخدم

اليوم 2: اختيار النموذج التجاري

- السعر الثابت لكل جزء مسلم — إنفاق متوقع مع محتوى مرن
- الوقت والمواد بسقف محدد — تقاسم عادل لمخاطر التجاوز
- مقاييس الدفع حسب النتائج — ربط الأتعاب بنتائج قابلة للقياس
- آليات تقاسم المكاسب والخسائر — مواءمة حوافز المورد
- معايير تقييم العروض التكرارية — قدرة الفريق قبل الخطط الورقية

اليوم 3: صياغة الاتفاقية التكرارية

- ملحق قائمة الأعمال الأولية ومعايير القبول — تعريف العمل المقبول
- بند تعريف الإنجاز — متى يستحق الجزء المسلم الدفع
- جدول دفعات مراحل الإصدار — تدفق نقدي مرتبط بالقيمة
- بنود الملكية الفكرية وإيداع الشيفرة — ملكية كل جزء مسلم
- بنود الإنهاء للملاءمة والانتقال — مسارات خروج نظيفة

اليوم 4: ضبط التغيير والعمل المشترك

- قواعد إعادة ترتيب قائمة الأعمال — التغيير دون تعديلات رسمية
- تقارير استهلاك الميزانية وسرعة الفريق — رصد الانحراف قبل التجاوز
- إيقاع المراجعة المشتركة للدورة وجلسات الاستخلاص — حوار أداء المورد
- خطوات التصعيد المتدرج وحل النزاع — معالجة الخلاف بسرعة
- فحص صحة التعاون مع المورد — الثقة والشفافية وسرعة الاستجابة

اليوم 5: ممارسة مسودة العقد التكراري

- تقييم عدم اليقين لحالة حقيقية — تطبيق خريطة اليوم الأول
- مذكرة اختيار النموذج التجاري — تطبيق مقارنات اليوم الثاني
- تمرين صياغة مجموعة البنود — تطبيق ملاحق وشروط اليوم الثالث
- محاكاة تفاوض مع فريق مورد — اختبار قواعد التغيير
- مسودة العقد التكراري — تجميع النموذج والبنود وإيقاع المتابعة

تطبيق التعاقد المرن والتعاون مع الموردين بعد الدورة

- مراجعة اتفاقية خدمات رقمية قائمة مقابل تعريف الإنجاز وجدول دفعات المراحل، واقتراح تعديلات على المورد.
- إجراء فحص مشترك لصحة التعاون مع المورد في المراجعة التالية للدورة والاتفاق على تغييرين في خطوات التصعيد.

أسئلة حول التعاقد المرن والتعاون مع الموردين

ما التعاقد المرن ولماذا يهم الآن؟

التعاقد المرن هو شراء أعمال متطورة عبر اتفاقيات تدفع مقابل الأجزاء المقبولة وتسمح بتغيير النطاق بين الدورات. ويهم الآن لأن المشاريع الرقمية تصدر في دورات قصيرة، فتتقادم المواصفات الثابتة بسرعة.

ما الأدوار الأكثر استفادة من التعاقد المرن والتعاون مع الموردين؟

يستفيد أكثر مديرو العقود ومشترو الخدمات الرقمية وقادة المشاريع والمستشارون التجاريون، لأن كلا منهم يصيغ أو يدير اتفاقيات يتغير فيها النطاق والأولويات وفرق الموردين أثناء التسليم.

كيف يختلف التعاقد المرن عن دورة عامة في إدارة العقود؟

الدورة العامة تفترض نطاقا مستقرا وتعديلات رسمية، أما التعاقد المرن فيفترض أن النطاق سيتحرك. ستعمل على دفعات الأجزاء المسلمة وقواعد التغيير المبنية على قائمة الأعمال وإيقاع المراجعة المشتركة.

ماذا تعود به من التعاقد المرن والتعاون مع الموردين؟

تعود بمسودة عقد لعملية شراء حقيقية أو مخططة. وتحدد النموذج التجاري والبنود الرئيسية ومراحل الدفع وإيقاع المراجعة والتصعيد مع المورد.

التعاقد المرن والتعاون مع الموردين: الطريق إلى الأمام

توجه مسودة العقد التكراري أولا اختيار النموذج التجاري الذي يطرحه المشتري في السوق لشراء رقمي غير محدد النطاق. ويستخدمها مديرو العقود وقادة المشاريع والمستشارون القانونيون لإحاطة الموردين والاتفاق على الشروط. وبعد الدورات الأولى تستحق مراحل الدفع وقواعد التغيير مراجعة جديدة، لأن السرعة الفعلية وسلوك المورد يكشفان أين يحتاج توازن المخاطر إلى تعديل.