



استراتيجيات عقود وتوجهات قانونية لهشتریات مراكز ثقافية



AGILE LEADERS
Training Center

استراتيجيات عقود وتوجهات قانونية لمشتريات مراكز ثقافية

نظرة عامة على الدورة

صُمِّمت هذه الدورة خصيصاً للمهنيين الذين يديرون عمليات المشتريات والعقود داخل المؤسسات الثقافية مثل المسارح والمتاحف والكتبات. وهي تزود المشاركين بال أدوات المتقدمة وأفضل الممارسات للتنقل عبر تعقيدات المشتريات، والنظر القانونية، وعلاقات الموردين الخاصة بالبيئات الثقافية. يتركز التركيز على الشفافية، والامتثال لسياسات التحويل الثقافي العام، واعتبارات الملكية الفكرية، ونماذج التعاقد التعاوني.

من خلال المحاكاة العملية، سيستكشف المشاركون اختيار الموردين للخدمات الفنية، وصياغة العقود للمعارض والعروض، وتخفيف المخاطر في اتفاقيات الخدمات والمناقصات العامة. تدمج الدورة الفروق الدقيقة للقطاع الثقافي في استراتيجية المشتريات، مما يضمن بقاء الاستدامة والإنصاف والمشاركة المجتمعية في صميم القرارات التعاقدية.

الجمهور المستهدف

- مسؤولو ومديرو المشتريات الثقافية
- موظفو العقود والشؤون القانونية في المؤسسات الثقافية
- مديرو المشاريع ومديرو البرامج في المتاحف والمسارح والكتبات
- مسؤولو التنمية الثقافية في القطاع العام
- المستشارون القانونيون ومستشارو السياسات الثقافية

الأقسام المستهدفة

- المشتريات الثقافية والشراء
- العقود والشؤون القانونية في المؤسسات الثقافية
- إدارة التراث والمجموعات
- تخطيط الفعاليات والبرامج
- المالية والإشراف على المخاطر في إدارة الفنون

القطاعات المستهدفة

- المراكز الثقافية العامة والخاصة
- المتاحف والمعارض والمواقع التراثية
- مؤسسات الفنون الندائية والمسرح
- المكتبات والمؤسسات الثقافية التعليمية
- هيئات تنمية الفنون والثقافة



أهداف الدورة

بحلول نهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تطبيق استراتيجيات المشتريات والتعاقد المصممة لديناميكيات القطاع الثقافي
- صياغة وإدارة العقود للمعارض والعروض وخدمات المكتبات
- ضمان الامتثال للتمويل العام ولوائح المشتريات الثقافية
- تقييم الموردين والفنانين باستخدام نهج اختيار شفافة ومنصفة
- تخفيف المخاطر القانونية ومخاطر السمعة في تعاقدات المشاريع الثقافية
- تعزيز ممارسات المشتريات الأخلاقية والشاملة والمستدامة في البيئات الثقافية

منهجية التدريب

- سيناريوهات ومشتريات واقعية من المؤسسات الثقافية
- ورش عمل صياغة العقود ومفاوضات لعب الأدوار
- دراسات حالة الامتثال القانوني في التعاقد الثقافي
- مناقشات تفاعلية حول حقوق الملكية الفكرية والأخلاقيات واتفاقيات الفنانين

أدوات الدورة

- نهج عقود الفنانين والمعارض
- قوائم تحقق لامتثال مشتريات المنح الثقافية
- مصفوفات تقييم الموردين للخدمات الإبداعية
- إرشادات تخفيف المخاطر للمشاريع الثقافية
- لوحات معلومات ومؤشرات الأداء الرئيسية لأداء المشتريات الثقافية

محتوى الدورة

اليوم الأول: أسس المشتريات في المؤسسات الثقافية

- الموضوع 1: دور المشتريات في دعم الرسائل الثقافية
- الموضوع 2: التمويل العام، لوائح المشتريات، والسياسة الثقافية
- الموضوع 3: المشتريات الأخلاقية في المتاحف والمسارح والمكتبات
- الموضوع 4: تخطيط المشاريع الثقافية ومواءمة المشتريات
- الموضوع 5: مسح السوق وتوريد الخدمات الفنية والتقنية
- الموضوع 6: تحديات الموازنة بين الإبداع وقواعد المشتريات
- تأهل ومراجعة: أفضل ممارسات المشتريات الموجهة ثقافياً

اليوم الثاني: المناقصات وإدارة الموردين في القطاع الثقافي

- الموضوع 1: أنواع المناقصات للمشاريع الثقافية واتفاقيات الخدمات
- الموضوع 2: إعداد وثائق المناقصات للمعارض والفعاليات والأنشطة الإبداعية
- الموضوع 3: تسجيل وتأهيل الموردين في المجالات الفنية
- الموضوع 4: ضمان الإنصاف والتنوع والشمول في المناقصات
- الموضوع 5: تقييم المقترحات الفنية والتقنية بشفافية
- الموضوع 6: إدارة علاقات الموردين في الشراكات الإبداعية
- تأهل ومراجعة: اختيار الموردين في السياق الثقافي



اليوم الثالث: صياغة العقود والامثال القانوني للبرامج الثقافية

- الموضوع 1: صياغة العقود للعروض والمعارض وترخيص الملكية الفكرية
- الموضوع 2: البنود الأساسية في العقود الثقافية: النطاق، الحقوق، الدفع
- الموضوع 3: الملكية الفكرية وحقوق النشر في المشتريات الثقافية
- الموضوع 4: الامثال للتحويل العام والتزامات الإبلاغ
- الموضوع 5: توزيع المخاطر في الاتفاقيات الثقافية التعاونية
- الموضوع 6: التعامل مع النزاعات ومخالفة الاتفاقيات الثقافية
- تأمل ومراجعة: دراسة حالة حول التفاوض على العقود الثقافية

اليوم الرابع: المخاطر، الحوكمة، والتعاقد الأخلاقي

- الموضوع 1: تحديد المخاطر القانونية ومخاطر السمعة في المشتريات الثقافية
- الموضوع 2: حوكمة العقود والإشراف عليها في الميئات الثقافية العامة
- الموضوع 3: منع الاحتيال وتضارب المصالح في المشاريع الممولة بالمدح
- الموضوع 4: التخطيط للطوارئ للفعاليات الثقافية واضطرابات البرامج
- الموضوع 5: التعامل الأخلاقي مع الفنانين والمتعاونين الثقافيين
- الموضوع 6: الشفافية والمساءلة في التعاقد الثقافي
- تأمل ومراجعة: استراتيجية تخفيف المخاطر لمؤسسة ثقافية

اليوم الخامس: قياس الأداء والتعاقد المستقبلي

- الموضوع 1: مؤشرات الأداء الرئيسية ومقاييس النثر في المشتريات الثقافية
- الموضوع 2: قياس القيمة والعائد على الاستثمار في العقود الثقافية
- الموضوع 3: الاستدامة والمشتريات الخضراء في الأماكن الثقافية
- الموضوع 4: الرقمنة والابتكار في إدارة العقود
- الموضوع 5: تعزيز أنظمة بيئية طويلة الأجل لموردي الثقافة
- الموضوع 6: الاتجاهات المستقبلية في المشتريات الثقافية والممارسات القانونية
- تأمل ومراجعة: تصميم استراتيجية مشتريات للنمو الثقافي

الأسئلة الشائعة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات المسبقة المحددة المطلوبة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

يتوقع أن يكون لدى المشاركين بعض الخبرة في العمل بالمؤسسات الثقافية مثل المتاحف أو المسارح أو المكتبات. في حين أن الخبرة القانونية أو في المشتريات ليست إلزامية، فإن الفهم الأساسي لإدارة المشاريع أو تنسيق الموردين ضمن البيئات الثقافية سيعزز تجربة التعلم.

كم مدة جلسة كل يوم، وهل هناك عدد إجمالي من الساعات المطلوبة للدورة بأكملها؟

عادةً ما يتم تنظيم جلسة كل يوم لتستمر حوالي 4-5 ساعات، مع فترات راحة وأنشطة تفاعلية متضمنة. يمتد إجمالي مدة الدورة على مدار خمسة أيام، أي ما يقرب من 20-25 ساعة من التدريب.



ما هي المخاطر الفريدة للمشتريات في المراكز الثقافية مقارنة بالمؤسسات العامة التقليدية؟

غالبًا ما تتعامل المراكز الثقافية مع موردين في مجالات فنية وإبداعية حيث قد لا تنطبق أساليب تقييم المشتريات القياسية. وهناك أيضًا درجة أعلى من مخاطر السمعة عند التعامل مع المعارض أو العروض أو المجموعات التي تتضمن حقوق النشر والتمويل العام وحساسيات المجتمع. تستكشف هذه الدورة كيفية معالجة هذه التحديات الفريدة من خلال أطر تعاقد وتقييم مصممة خصيصًا.

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات إدارة العقود الأخرى

على عكس دورات إدارة المشتريات والعقود التقليدية، صُممت اتجاهات العقود الجديدة بالمراكز الثقافية: إتقان المشتريات واللامتثال القانوني بشكل فريد للمهنيين العاملين في المتاحف والمكتبات والمسارح. وهي تتجاوز نظريات المشتريات العامة لمعالجة التعقيدات الواقعية لإدارة علاقات الموردين والمناقصات العامة وعقود الفنانين في المؤسسات الثقافية.

استنادًا إلى أفضل الممارسات الموجودة في ملف الدورة التدريبية المتقدم ودمج دراسات حالة من القطاع الثقافي، يركز هذا البرنامج على المشتريات الإبداعية، واللامتثال لمتطلبات التمويل العام، وحماية الملكية الفكرية في العقود الفنية. سيكتسب المشاركون خبرة عملية مع نماذج خاصة بالتعاقد الثقافي لتتجاوز من اتفاقيات المعارض إلى اتفاقيات مستوى الخدمة للموردين للإنتاجات المسرحية.

كما تسلط الدورة الضوء على مؤشرات الأداء الرئيسية التي تقيس الأثر الثقافي وشفافية المشتريات، بالإضافة إلى اتجاهات الاستدامة والابتكار في تعاقدات القطاع الثقافي. من خلال المحاكاة التفاعلية وورش العمل القانونية والنمثلة الواقعية، يقدم هذا التدريب بيئة تعليمية سياقية وعملية مصممة خصيصًا لعمليات المراكز الثقافية. إنها تضمن تعايش الدقة القانونية والحرية الإبداعية في ممارسات المشتريات.



AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية



HR TRAINING & DEVELOPMENT

دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية



دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات



دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات



الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة



دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات



دورات التدريب القانوني والمشتريات والتعاقدات



دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة



دورات الذهن السبراني ودورات تقنية المعلومات



دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة



دورات الصحة والسلامة والذهن المهني



دورات السكرتارية و إدارة المكاتب



دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال



AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية



دورات معتمدة بشهادة CPD



دورات في مجالات القيادة والإدارة



دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات



دورات الحاسبة و التمويل و دورات الإدارة
المالية



دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع
الرشيقة



دورات معتمدة من قبل هيئات دولية

مدن التدريب



اسطنبول - تركيا



أهستردام - هولندا



أكرا - غانا



أثينا - اليونان



الرياض - المملكة العربية السعودية



الدوحة - قطر



الدار البيضاء - المغرب



الجبيل - المملكة العربية السعودية



باريس - فرنسا



المنامة - مملكة البحرين



الكويت - الكويت



القاهرة - مصر



براغ - جمهورية التشيك



باتنكوك - تايلاند



بالي - جمهورية إندونيسيا



بأكو - أذربيجان

مدن التدريب



جاكرتا - جمهورية إندونيسيا



تبليسي - جورجيا



بوكيت - تايلاند



برشلونة - إسبانيا



روما - إيطاليا



دبي - الإمارات العربية المتحدة



جوهانسبرغ - جنوب إفريقيا



جنيف - سويسرا



شرم الشيخ - مصر



سيول - كوريا الجنوبية



سان دييغو - الولايات المتحدة الأمريكية



زنجبار - تنزانيا



طوكيو - اليابان



طشقند - أوزبكستان



طرابزون - تركيا



شيكاغو - الولايات المتحدة الأمريكية

مدن التدريب



كوالالمبور - ماليزيا



فيينا - النمسا



عن بعد - منصة زووم



عمان - المملكة الأردنية الهاشمية



ماربيا - اسبانيا



لندن - المملكة المتحدة



لانكاوي - ماليزيا



كيب تاون - جنوب إفريقيا



ميلان - إيطاليا



مونترنو - سويسرا



مسقط - سلطنة عمان



مدريد - إسبانيا



نيس - فرنسا



نairobi - كينيا



ميونخ - ألمانيا

WHO WE ARE

Agile Leaders is a renowned training center with a team of experienced experts in vocational training and development. With 20 years of industry experience, we are committed to helping executives and managers replace traditional practices with more effective and agile approaches.

OUR VISION

We aspire to be the top choice training provider for organizations seeking to embrace agile business practices. As we progress towards our vision, our focus becomes increasingly customer-centric and agile.

OUR MISSION

We are dedicated to developing value-adding, customer-centric agile training courses that deliver a clear return on investment. Guided by our core agile values, we ensure our training is actionable and impactful.

WHAT DO WE OFFER

At Agile Leaders, we offer agile, bite-sized training courses that provide a real-life return on investment. Our courses focus on enhancing knowledge, improving skills, and changing attitudes. We achieve this through engaging and interactive training techniques, including Q&As, live discussions, games, and puzzles.



AGILE LEADERS
Training Center

CONTACT US

 UAE, Dubai Investment Park First

 +971585964727
+447700176600

 sales@agile4training.com