



دورة الإعداد للاختبار مدير العقود التجارية الدولية المهتهد



AGILE LEADERS
Training Center

30 Nov - 04 Dec 2026
أبوظبي

دورة الإعداد لاختبار مدير العقود التجارية الدولية المعتمد

المراجع: 36326_76090 التاريخ: 30 Nov - 04 Dec 2026 الموقع: أبوظبي الرسوم: Euro 4500

Course Overview:

The course is designed for professionals who want to excel in international contract management. This course prepares participants for the CICCMM Certification Program by covering a wide range of topics, including skills development in contracts management, international contracts management, and strategic supplier contract management. With the evolution of global supply chains, managing commercial contracts with strategic suppliers has become crucial. This course equips participants with the necessary skills for purchasing and supply chain contracts, contract administration, and the legal aspects of international contracts. Participants will develop expertise in risk management, negotiation techniques, and commercial contracts administration, ensuring they meet the rigorous standards required for CICCMM certification. Through complete training, participants will confidently approach the CICCMM exam and enhance their careers in contract management.

Target Audience:

- Purchasing Managers
- Supply Chain Professionals
- Contract Administrators
- Procurement Specialists
- Legal Advisors in Contract Management
- Project Managers involved in Contract Negotiations

Targeted Organizational Departments:

- Procurement and Supply Chain Departments
- Legal and Compliance Teams
- Contract Administration and Management Units
- Project Management Offices PMOs

Targeted Industries:

- Manufacturing
- Energy and Utilities
- Information Technology
- Government and Public Sector
- Healthcare and Pharmaceuticals
- Finance and Insurance

Course Offerings:

By the end of this course, participants will be able to:

- Master the principles of contract management.
- Understand and apply international commercial contracts body of knowledge.
- Execute strategic supplier contract management.
- Enhance skills in sourcing and evaluation in commercial contracts.
- Manage contract pricing principles and contract negotiations.

Training Methodology:

The course uses various interactive learning methods, including case studies, real-world scenarios, group discussions, and role-playing exercises. Participants will develop their contract management skills through practical workshops covering procurement and contract management essentials. Feedback sessions will help participants track their learning progress and get guidance for the CICC certification exam.

Course Toolbox:

- Contract Management Body of Knowledge CMBOK® Seventh Edition
- complete workbooks and reading materials on contracts administration
- Checklists for international contract management and contract negotiation skills
- Templates for contracts management professional designation documentation

Course Agenda:

Day 1: Introduction to International Commercial Contracts Management

- Overview of the Purchasing and Supply Management Profession **Topic 1:**
- Transitioning from Purchase Orders to Complete Contracts **Topic 2:**
- Contract Planning and Initiation **Topic 3:**
- Description of Requirements and Cost-Benefit Analysis **Topic 4:**
- Sourcing Options and Market Research **Topic 5:**
- RFI Solicitation and Evaluation Criteria **Topic 6:**
- Reflection on contract planning processes and preparation **Reflection & Review:**

Day 2: Bid and Development Phases

- Procurement Bid Process and Rules **Topic 1:**
- Influence of Laws on the Bid Process **Topic 2:**
- Cost Identification and Applying Evaluation Criteria **Topic 3:**
- RFP Preparation, Content, and Management **Topic 4:**
- Contract Pricing Principles and Bid Evaluation **Topic 5:**
- Commercial Contract Types and Overview **Topic 6:**
- Reflection on bid process and development strategies **Reflection & Review:**

Day 3: Contract Negotiation and Terms Development

- Negotiation Overview and Objectives Topic 1: •
- Negotiation Styles, Strategies, and Techniques Topic 2: •
- Tactics, Tricks, and Lessons Learned in Negotiation Topic 3: •
- Contract Terms and Conditions Overview CISG Drafting Guide Topic 4: •
- Partnerships, Alliances, Distributorships, and Consortia Topic 5: •
- IT Procurement Contracts and Performance-Based Contracts Topic 6: •
- Reflection on effective negotiation and contract terms Reflection & Review: •

Day 4: Contract Administration and Advanced Topics

- Contract Administration Essentials Lecture 1 Topic 1: •
- Contract Administration Essentials Lecture 2 Topic 2: •
- Contract Administration Essentials Lecture 3 Topic 3: •
- Contract Administration Essentials Lecture 4 Topic 4: •
- Electronic Contracting and Risk Management Topic 5: •
- Outsourcing and International Contracting Topic 6: •
- Reflection on contract administration and risk management Reflection & Review: •

Day 5: Advanced Contract Strategies and Real-World Applications

- Advanced Risk Management in International Contracts Topic 1: •
- Dispute Resolution and Legal Considerations in Global Contracts Topic 2: •
- Strategic Supplier Relationship Management Topic 3: •
- Contract Renewal, Extensions, and Exit Strategies Topic 4: •
- Case Studies: Successful International Contract Management Topic 5: •
- Real-World Contract Negotiation Simulations and Feedback Topic 6: •
- Reflection on advanced strategies and real-world applications Reflection & Review: •

How This Course is Different from Other CICCM Courses:

The course offers a complete, interactive learning experience with a focus on real-world applications. Unlike other programs, this course gives participants access to the Contract Management Body of Knowledge CMBOK® Seventh Edition, ensuring they have the most current resources in contract management certification. With an emphasis on strategic supplier contract management and global contracts management, participants will acquire the skills and knowledge to navigate the complexities of international contracts. Additionally, the course integrates advanced commercial contracts management techniques and includes CICC Certification Exam Prep, preparing participants for success in the professional world.

فئات الدورات التدريبية

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والهشتريات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الصحة والسلامة والذهن المهني	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المحاسبة و التهويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقية	



معدن التدريب

أكر غانا	أثينا اليونان	أبوظبي الإمارات العربية المتحدة
الجبيل المملكة العربية السعودية	استنبول تركيا	أهستردام هولندا
الرياض المملكة العربية السعودية	الدوحة قطر	الدار البيضاء المغرب
المنامة مملكة البحرين	الكويت الكويت	القاهرة مصر
بانكوك تايلند	باكو أذربيجان	باريس فرنسا
برلين ألمانيا	برشلونة إسبانيا	براغ جمهورية التشيك
تيليسي جورجيا	بوكت تايلاند	بورتو البرتغال
جنيف سويسرا	جاكارتا جمهورية إندونيسيا	تورنتو كندا
روما إيطاليا	دبي الإمارات العربية المتحدة	جوهانسبرغ جنوب أفريقيا
سنغافورة سنغافورة	سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية	زنجان تنزانيا
شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية	شرم الشيخ مصر	سيول كوريا الجنوبية
طوكيو اليابان	طشقند أوزبكستان	طرابزون تركيا
فرانكفورت ألمانيا	عن بعد منصة زووم	عمان المملكة الأردنية الهاشمية



مدن التدريب

كيب تاون جنوب افريقيا	كوالالمبور ماليزيا	فيينا النمسا
لندن المملكة المتحدة	لشبونة البرتغال	لانكاوي ماليزيا
مسقط سلطنة عمان	هدريد اسبانيا	ماربيا اسبانيا
ميونخ ألمانيا	ميلان إيطاليا	مونترو سويسرا
	نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية	نيروبي كينيا