دورة التعاقد المرن والحوكمة التجارية التكيفية

20 – 24 سبتمبر 2027

بورتو

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

دورة التعاقد المرن والحوكمة التجارية التكيفية

المرجع: 196578_1306 **التاريخ:** 20 – 24 سبتمبر 2027 **المكان:** بورتو **الرسوم:** Euro 5700

نظرة عامة

دورة التعاقد المرن والحوكمة التجارية التكيفية هي دورة متقدمة لمدة أسبوع لمديري العقود ومهنيي المشتريات والقادة التجاريين ومديري المشروعات ومهنيي العمليات القانونية وملاك الأعمال. يخرج المشاركون بملف تصميم العقد التكيفي وحوكمته. تدمج الدورة التعاقد المرن والمتطلبات القائمة على النتائج والتعاقد المرحلي والضوابط التجارية وآليات التغيير التكيفية وتعاون الموردين والتسعير وتوزيع المخاطر وحوكمة القبول وأدلة الأداء. تستخدم الدورة أمثلة من التسليم المرن عند الحاجة، لكنها تبقى دورة في التعاقد التجاري ولا تقدم استشارات قانونية. تقدم أجايل للتدريب التعاقد التكيفي بوصفه مرونة منضبطة داخل حوكمة قابلة للإنفاذ.

الفئة المستهدفة

- مديرو العقود والتجارة المسؤولون عن تصميم الاتفاقات وضبطها
- مهنيو المشتريات الذين يتعاقدون على متطلبات معقدة أو متغيرة
- قادة المشروعات والمنتجات العاملون مع موردين متعاقدين
- مهنيو العمليات القانونية والحوكمة الداعمون لعمليات العقود
- ممثلو الموردين والأعمال المسؤولون عن النتائج والأداء

تفترض الدورة خبرة في التوريد أو العقود أو المشروعات أو إدارة الموردين. ولا تشمل الاستشارات القانونية الخاصة بولاية قضائية أو صياغة بنود نهائية للاستخدام دون مستشار أو اعتماد ممارسي Agile.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة المؤسسات التي تتعاقد على نتائج قد تتغير احتياجاتها أو حلولها أو أولوياتها.

- المشتريات والعقود والتجارة والعمليات القانونية وإدارة الموردين
- الرقمنة والتقنية والهندسة والتحول والخدمات المهنية
- الجهات العامة والمؤسسات المنظمة التي تدير تعاقدات معقدة
- المؤسسات الخاصة التي تشتري الابتكار أو الخدمات المدارة أو التسليم التدريجي
- الموردون والشراكات العاملة باتفاقات النتائج والأداء

AGILE LEADERS
Training Center

أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تقييم ملاءمة التعاقد التكيفي أو المرحلي
- تحويل النتائج المطلوبة إلى متطلبات متطورة وأدلة قبول
- توزيع حقوق القرار والمسؤوليات والمخاطر والحوافز والحمايات التجارية
- اختيار آليات التسعير والدفع المتوافقة مع القيمة التدريجية
- حوكمة الأولويات والنطاق والتغيير والجودة وأداء المورد والتصعيد
- بناء مسارات تدقيق تحفظ المرونة والمساءلة ومنع النزاعات

جدول الدورة

اليوم 1: بنية التعاقد التكيفي

- خريطة قيود العقد التقليدي والتكيفي
- تقييم عدم اليقين والتقسيم وملاءمة العقد
- تمييز النتيجة والمخرج والمتطلب والتسليم
- ميثاق الهدف التجاري ورؤية العقد
- مصفوفة أدوار المشتري والمورد والمستخدم والحوكمة

اليوم 2: المتطلبات والنطاق والقبول

- لوحة المتطلبات القائمة على النتائج وأهداف الخدمة
- هيكل النطاق المرحلي والزيادة والإصدار
- قواعد حوكمة المتطلبات وقائمة الأولويات
- معايير الجاهزية والاكتمال والجودة والقبول
- مسار التغيير وإعادة الترتيب وضبط النطاق

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 3: التسعير والمخاطر والضوابط التجارية

- مقارنة الزيادة ثابتة السعر والدفع الزمني والدفع مقابل النتائج
- مصفوفة افتراضات التسعير وتوزيع المخاطر
- تصميم الحوافز والائتمان والتعويض وآلية الأداء
- ضوابط حدود التمويل والموافقة والصلاحية المفوضة
- اعتبارات الخروج والانتقال والتكاليف العالقة والاستمرارية

اليوم 4: حوكمة المورد والأداء

- نموذج الحوكمة التعاونية والعميل الذكي
- دورية مراجعة التسليم والتجارة والجودة والمخاطر
- سجل أدلة الأداء ومقاييس النتائج
- سجل القضايا والتبعيات والتغيير والقرارات
- مسار التصعيد والإجراء التصحيحي ومنع النزاعات

اليوم 5: ممارسة التعاقد التكيفي

- تمرين: تقييم ملاءمة العقد وتقسيمه
- تمرين: تصميم متطلبات النتائج والقبول
- تمرين: قرار التسعير وتوزيع المخاطر
- تمرين: مراجعة التغيير وأداء المورد
- المشروع الختامي: ملف تصميم العقد التكيفي وحوكمته

التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة سيناريوهات تجارية مقترحة تتطلب المرونة دون فقد السيطرة.

- تحويل بيان عمل جامد إلى متطلبات مرحلية قائمة على النتائج.
- اختيار التسعير والحوافز لزيادات تسليم غير مؤكدة.
- إعادة ترتيب النطاق مع حفظ الموافقات وأدلة التدقيق.
- حل قضية جودة أو تأخير أو تبعية من خلال تعاون محكوم.

AGILE LEADERS
Training Center

الأسئلة الشائعة

ما التعاقد المرن؟

هو مواءمة الشروط التجارية والحوكمة والتسعير والمتطلبات وإدارة الأداء مع التسليم التدريجي والتكيف المضبوط عند تغير الأدلة.

كيف تمنع العقود التكيفية توسع النطاق دون ضبط؟

تحدد النتائج والحدود وحقوق القرار وقواعد الترتيب وحدود التمويل ومعايير القبول وسجلات التغيير ومسارات الموافقة كي تحدث المرونة داخل ضوابط صريحة.

أي نموذج تسعير يناسب العقد التكيفي؟

لا يوجد نموذج واحد لكل الحالات. يعتمد الاختيار على عدم اليقين والتقسيم وقدرة السوق وقابلية قياس النتائج وملكية المخاطر وشفافية التكلفة وقدرة الأطراف على الحوكمة.

ما التعاقد المرحلي؟

يقسم التعاقد المرحلي عملية شراء معقدة إلى زيادات أصغر يمكن مراجعة قيمتها ومخاطرها وأدائها والتعلم منها قبل التزامات إضافية.

هل تقدم الدورة استشارات قانونية؟

لا. تطور الدورة قدرات التصميم التجاري والحوكمة. وينبغي طلب استشارة قانونية مؤهلة للولايات القضائية والاتفاقات المحددة.

الخاتمة

تدمج الدورة التعاقد المرن والنتائج والنطاق المرحلي والتسعير والمخاطر والتغيير وحوكمة المورد وأدلة الأداء. ويعود المشاركون بملف يضم خرائط تقييم ومواثيق ولوحات متطلبات ومصفوفات مخاطر وضوابط وسجلات وقوالب مراجعة، ليحول عدم اليقين إلى خيارات تجارية مضبوطة وقرارات قابلة للتتبع.