



an e egis company

بروجاكس للتدريب والتطوير
Projacs Training and Development

Construction Contract and Tendering – Preparation, Submittal, Analysis and Award – Certified Program

إعداد وطرح وتحليل وترسية
العطاءات في المناقصات الإنشائية – معتمد عالمياً

19 – 23 April 2020

Dubai / United Arab Emirates

A Member of:



PROJACS ACADEMY



ProjacsAcademy.com



Introduction

Contracting today demands a highly-skilled and professional approach. This holds true for design, construction, manufacturing and management service contracts in support of major projects where the technical complexities and commercial risks call for special expertise to create and control appropriate contractual relationships.

The adoption of the right contract strategy to fit the circumstances has a vital role in ensuring the success of the project. Deciding who is best suited to conduct the various parts of the work, and negotiating appropriate contract terms and conditions are important elements of that strategy. This course is designed to teach the practical techniques and skills involved in contract tendering and awarding which are important contracting processes.

Objectives

The aim of the course is to provide comprehensive instruction on key issues which public- and private-sector contracting authorities and contractors need to focus their attention, from early planning to contract tendering and awarding under the applicable Civil Law.

The issues considered in the planning stage include the definition of objectives, analysis of risks and likely costs, possible contract structures and types of pricing, technical and financial evaluation of potential contractors, invitations to tender, important contract terms and conditions, preparation and submission of bids, evaluation of bids, and contract negotiation and award.

Course Outline

DAY 1:

Introduction

- Characteristics of the construction industry
- Importance of tendering in the construction industry
- Current tendering systems

The Applicable Civil Law & its Impact on the Tendering Process

DAY 2:

1. General Introduction to Contracting

- The Life Cycle of Projects
- Construction Risks: Consultants, Clients, Contractors, Sub-Contractors
- Contractual Relationships
- The Parties' Obligations
- Case Study

DAY 3:

Selecting Contracting Strategies, Procurement Methods and the Impact on Disputes during the Project

- Standard Forms
- Stipulated Price Contracts
- Unit Price Contracts
- Cost Plus A Fee Contracts
- Design-Build Contracts
- Construction Management Contracts
- Selecting an Appropriate Form of Procurement to Achieve Project Objectives
- Designing a Dispute Resolution System
- Case Study

DAY 4:

General Aspects of Tendering and Bidding

- Advertisements for Bids on Public Works Projects
- Advertisements for Bids in the Private Sector
- Pre-Qualification
- Value Engineering
- Constructability Review
- The Decision to Bid

- Plan Deposit
- The Bidding (Estimating) Period
- Accuracy of the Bidding Information
- Instructions to Bidders
- Addendum
- The Bid Form
- Modification and Withdrawal of Bids
- The Award
- Mistakes in Bids

DAY 5:

Tender Deliverables

- Tender Letter
- Tender Appendix
- Bid Bond
- Technical Offer & List of Manufacturers
- Preliminary Construction Program
- Labor Histogram
- Method Statement
- Priced Bill of Quantities
- Legal Documents

Tender Analysis & Award

- Opening of Tenders (Public vs. Closed Session)
- Technical Evaluation
- Financial Evaluation
- Short-Listing & Second Round Sessions
- Determination of Successful Tendered
- Tender Selection and Awarding
- Owner's Responsibilities During Project Delivery
- Case Study
- Conclusion

Training Method

- Pre-assessment
- Live group instruction
- Use of real-world examples, case studies and exercises
- Interactive participation and discussion
- Power point presentation, LCD and flip chart
- Group activities and tests
- Each participant receives a binder containing a copy of the presentation
- slides and handouts
- Post-assessment

Program Support

This program is supported by interactive discussions, role-play, and case studies and highlight the techniques available to the participants.

Schedule

The course agenda will be as follows:

- | | |
|---------------------|------------------|
| • Technical Session | 08.30-10.00 am |
| • Coffee Break | 10.00-10.15 am |
| • Technical Session | 10.15-12.15 noon |
| • Coffee Break | 12.15-12.45 pm |
| • Technical Session | 12.45-02.30 pm |
| • Course Ends | 02.30 pm |

Course Fees*

- **2,950USD**
**VAT is Excluded If Applicable*

مقدمة

التعاقد اليوم مطالب أن يكون على درجة عالية من المهارة المهنية والنهج. وهذا ينطبق على التصميم والبناء والتصنيع وإدارة عقود الخدمات لدعم المشاريع الكبرى حيث التعقيدات التقنية والمخاطر التجارية التي تدعو إلى الخبرة الخاصة للإنشاء والتحكم المناسب للعلاقات التعاقدية. إن اعتماد استراتيجيات العقد لتناسب الظروف تكون دوراً حيوياً في ضمان نجاح المشروع. البت الذي هو الأنسب لإجراء أجزاء مختلفة من العمل ، والتفاوض على شروط العقد والشروط المناسبة لعناصر هامة من هذه الاستراتيجيات.

أهداف البرنامج

هذا البرنامج مصمم خصيصاً لتعليم تقنيات ومهارات عملية للمشاركة في العطاءات ومنح العقود التي يتم التعاقد عليها في العمليات الهامة. والهدف من هذه الدورة هو توفير تعليم شامل حول القضايا الرئيسية في القطاعين العام والقطاع الخاص والسلطات المتعاقدة والمقاولين بحاجة إلى تركيز اهتمامها ، من التخطيط المبكر لتقديم العطاءات ومنح العقود في إطار تطبيق القانون المدني. القضايا التي نظرت في مرحلة التخطيط وتشمل تحديد الأهداف ، وتحليل المخاطر والتكاليف المحتملة ، وهياكل العقد المحتملة وأنواع التسعير ، والتقييم التقني والمالي من المتعاقدين المحتملين ، الدعوات لتقديم العطاءات ، وشروط العقد وشروط إعداد وتقديم العطاءات ، وتقييم العطاءات ، والتفاوض على العقود والتحكيم.

الحضور

- لقد تم تصميم هذا البرنامج ليناسب جميع المشاركين في إدارة مشروعات التشييد وعلى سبيل المثال:-
- مديري المشروعات، مديري التنفيذ، مديري المعدات
 - مهندسي التخطيط والبرمجة
 - مشرفي المواقع
 - المهندسين العاملين في المكاتب الفنية بشركات المقاولات؛ حيث يتطلب منهم قبل دراسة مستندات المناقصات عمل تصور لتخطيط وإدارة الموقع هذا فضلاً عن ضرورة عمل زيارات فعلية للمواقع.