

# شاخص‌های مدیر قرارداد

برخی از شاخص‌های عملکردی و کاربردی برای تیم شما



# KPI چیست؟



- شاخص‌های کلیدی عملکردی یا همان Key Performance Indicators، در واقع متریک‌ها و معیارهای اندازه‌گیری هستند، که به ما در تعیین درستی انجام کارها و فعالیت‌هایمان کمک می‌کنند.

- ما با استفاده از KPIها، قرار است تا بدانیم در چه وضعیتی هستیم و با اندازه‌گیری این پارامترها، می‌توانیم بگوییم که در راه رسیدن به اهدافمان چگونه عمل می‌کنیم.



## شاخص‌های اصلی

کارایی مدیریت چرخه عمر قرارداد  
Contract Lifecycle Management Efficiency

۱

نرخ رعایت قرارداد  
Contract Compliance Rate

۲

تحقق ارزش قرارداد  
Contract Value Realization

۳

نرخ تمدید قرارداد  
Contract Renewal Rate

۴

نرخ موفقیت مذاکره در قرارداد  
Contract Negotiation Success Rate

۵

دقت ارزیابی ریسک قرارداد  
Contract Risk Assessment Accuracy

۶

کاهش زمان چرخه قرارداد  
Contract Cycle Time Reduction

۷

نرخ حل و فصل اختلافات قرارداد  
Contract Dispute Resolution Rate

۸



## شاخص‌های اصلی

رضایت ذینفعان  
Stakeholder Satisfaction

۹

کارایی فرآیند مدیریت قرارداد  
Contract Management Process Efficiency

۱۰

# ۱. کارایی مدیریت چرخه عمر قرارداد

## Contract Lifecycle Management

## Efficiency

این معیار میانگین زمان صرف شده برای تکمیل چرخه عمر قرارداد را از زمان ایجاد تا بسته شدن اندازه گیری می کند و نشان دهنده کارایی مدیر قرارداد در مدیریت قراردادهای است.

کارایی مدیریت چرخه عمر قرارداد = کل زمان چرخه عمر  
قرارداد / تعداد کل قراردادهای

## ۲. نرخ رعایت قرارداد

### Contract Compliance Rate

این شاخص میزان پایبندی به شرایط و ضوابط قرارداد را اندازه‌گیری می‌کند. نرخ بالا نشان دهنده مدیریت موثر قرارداد و کاهش ریسک است.

نرخ رعایت قرارداد = (تعداد قراردادهای منطبق / تعداد کل قراردادهای)  $\times 100\%$

## ۳. تحقق ارزش قرارداد

### Contract Value Realization

ارزش واقعی به دست آمده از قراردادها را در مقایسه با ارزش مورد انتظار اندازه گیری می کند. این KPI نشان دهنده توانایی مدیر قرارداد برای به حداکثر رساندن منافع قرارداد است.

تحقق ارزش قرارداد = (ارزش واقعی قرارداد / ارزش  
قرارداد مورد انتظار)  $\times 100\%$

## ۴. نرخ تمدید قرارداد

### Contract Renewal Rate

این متریک درصد قراردادهای تمدید شده را اندازه گیری می‌کند. نرخ تمدید بالا نشان دهنده روابط قوی با مشتری و عملکرد قرارداد است. این KPI بیشتر برای تیم هایی مانند فروش هستند، اما از آنجا که تمدید قرارداد به شرایط نیز بستگی دارد، برای این شغل نیز می تواند استفاده شود.

نرخ تمدید قرارداد = (تعداد قراردادهای تمدید شده /  
تعداد کل قراردادهای منقضی شده) × ۱۰۰٪



## ۵. نرخ موفقیت مذاکره در قرارداد

### Contract Negotiation Success Rate

این شاخص نشان دهنده مهارت های مذاکره و توانایی مدیر قرارداد برای حفاظت از منافع شرکت است.

نرخ موفقیت مذاکره در قرارداد = (تعداد مذاکرات موفق  
قرارداد / تعداد کل مذاکرات قرارداد) × ۱۰۰٪

## ۶. دقت ارزیابی ریسک قرارداد

### Contract Risk Assessment Accuracy

این متریک دقت شناسایی و ارزیابی ریسک های قرارداد را اندازه گیری می کند و نشان دهنده توانایی مدیر قرارداد برای کاهش مشکلات احتمالی است.

دقت ارزیابی ریسک قرارداد = (تعداد ریسک های ارزیابی شده دقیق / تعداد کل ریسک های شناسایی شده) × ۱۰۰٪

## ۷. کاهش زمان چرخه قرارداد

### Contract Cycle Time Reduction

این معیار، بهبود زمان پردازش قرارداد را در یک دوره خاص اندازه گیری می کند و نشان دهنده کارایی مدیر قرارداد در ساده سازی فرآیندها است.

کاهش زمان چرخه قرارداد = (متوسط زمان چرخه قرارداد قبلی - میانگین زمان چرخه قرارداد فعلی) / متوسط زمان چرخه قرارداد قبلی

## ۸. نرخ حل و فصل اختلافات قرارداد

### Contract Dispute Resolution Rate

این معیار میزان موفقیت در حل و فصل اختلافات قراردادی را اندازه گیری می کند. این KPI نشان دهنده توانایی مدیر قرارداد در مدیریت تعارضات قراردادی است.

نرخ حل و فصل اختلافات قرارداد = (تعداد اختلافات حل شده / تعداد کل اختلافات)  $\times 100\%$

## ۹. رضایت ذینفعان

### Stakeholder Satisfaction

این معیار میزان رضایت ذینفعان داخلی و خارجی را از خدمات مدیریت قرارداد می‌سنجد و نشان دهنده توانایی مدیر قرارداد برای ایجاد روابط قوی است.

محاسبه شده بر اساس نظرسنجی و بازخورد ذینفعان

## ۱۰. کارایی فرآیند مدیریت قرارداد

### Contract Management Process

### Efficiency

این متریک کارایی فرآیندهای مدیریت قرارداد از جمله ایجاد، مذاکره، اجرا و مدیریت را اندازه گیری می کند. این شاخص نشان دهنده توانایی مدیر قرارداد برای بهینه سازی گردش کار است.

محاسبه شده بر اساس زمان صرف شده در مراحل  
مختلف مدیریت قرارداد

تهیه شده در ریرا



# ممنون از توجه شما