MERCURY

دورة إدارة عمليات الشراء والتعاقدات

4 – 8 أبريل 2027

عمّان (الأردن)



Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

دورة إدارة عمليات الشراء والتعاقدات

المرجع: 164922_121355 **التاريخ:** 4 – 8 أبريل 2027 **المكان:** عمان (الأردن) **الرسوم:** Euro 3300

مقدمة

تهدف دورة إدارة عمليات الشراء والتعاقدات، إلى بناء فهم متكامل لأفضل الممارسات المهنية في إدارة المشتريات والتعاقدات داخل المؤسسات. تركز الدورة على الجوانب التنظيمية والإجرائية التي تضمن تحقيق الكفاءة والشفافية في عمليات الشراء. كما تستعرض الأطر النظامية والحوكمية التي تحكم التعاقدات المحلية والدولية. تغطي الدورة مراحل الشراء كافة، بدءًا من تحديد الاحتياجات وحتى إغلاق العقد. تسهم الدورة في تعزيز القدرة على اتخاذ قرارات تعاقدية مدروسة تقلل المخاطر وترفع القيمة المضافة. وتُعد هذه الدورة أساسًا مهنيًا مهمًا لدعم الاستدامة المؤسسية وتحقيق أفضل استخدام للموارد.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة إدارة عمليات الشراء والتعاقدات، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء المشتريات في الجهات الحكومية والخاصة.
- مسؤولو التعاقدات وإدارة العقود.
- العاملون في سلاسل الإمداد والتموين.
- موظفو الشؤون الإدارية والمالية.
- رؤساء الأقسام التشغيلية.
- المختصون في الرقابة الداخلية.
- العاملون في إدارة المشاريع.
- حديثو التخرج الراغبون بالعمل في المشتريات.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في إدارة عمليات الشراء والتعاقدات، سيكون المشاركون قادرين على:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- توضيح المفاهيم الأساسية لإدارة عمليات الشراء والتعاقدات.
- تعزيز الفهم العملي لدورة المشتريات المؤسسية.
- تنمية القدرة على تخطيط عمليات الشراء بفعالية.
- تمكين المشاركين من إعداد وثائق الشراء بشكل مهني.
- دعم مهارات تحليل العروض الفنية والمالية.
- توضيح آليات التفاوض التعاقدي المنهجي.
- تعزيز الالتزام بالأنظمة واللوائح ذات الصلة.
- رفع مستوى الشفافية والنزاهة في إجراءات الشراء.
- تمكين اتخاذ قرارات شراء قائمة على القيمة.
- تقليل المخاطر القانونية والتشغيلية للتعاقدات.
- تحسين كفاءة إدارة الموردين والعقود.
- دعم تحقيق وفورات مالية مستدامة.
- تعزيز التكامل بين الشراء والأهداف الاستراتيجية.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج إدارة عمليات الشراء والتعاقدات:

- القدرة على تحليل احتياجات الشراء بدقة.
- مهارة إعداد خطط الشراء السنوية.
- إجادة صياغة طلبات الشراء ووثائق التعاقد.
- فهم معايير التأهيل والتقييم للموردين.
- القدرة على مقارنة العروض بموضوعية.
- مهارات التفاوض التعاقدي الاحترافي.
- الإلمام بإدارة المخاطر التعاقدية.
- متابعة تنفيذ العقود وضبط الأداء.
- مهارات التواصل مع الأطراف ذات العلاقة.
- الالتزام بمبادئ الحوكمة والامتثال.

دراسة سيناريوهات

في تدريب إدارة عمليات الشراء والتعاقدات، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- تحليل حالة فشل تعاقد بسبب ضعف التخطيط.
- دراسة سيناريو اختيار مورد غير مؤهل.
- تقييم عقد تم تنفيذه خارج نطاقه الزمني.
- معالجة تضارب المصالح في لجان الشراء.
- تحليل تفاوض تعاقدي غير متوازن.
- دراسة أثر ضعف المتابعة على جودة التوريد.
- تقييم مخاطر تعديل العقود المتكرر.

محتوى الدورة التدريبية

الوحدة الأولى: مدخل إلى إدارة عمليات الشراء والتعاقدات

- مفهوم إدارة المشتريات ودورها الاستراتيجي.
- تطور أنظمة الشراء في المؤسسات الحديثة.
- العلاقة بين الشراء وتحقيق القيمة المؤسسية.
- أنواع الشراء والتعاقدات المؤسسية.
- الفرق بين الشراء الحكومي والخاص.
- مبادئ الشفافية والنزاهة في المشتريات.
- دور إدارة الشراء في دعم الاستدامة.

الوحدة الثانية: تخطيط عمليات الشراء

- تحليل الاحتياجات التشغيلية والفنية.
- إعداد خطة الشراء السنوية.
- ربط خطة الشراء بالميزانية.
- تحديد أولويات الشراء الاستراتيجية.
- تقدير التكاليف والأسعار السوقية.
- دراسة السوق والموردين المحتملين.
- إدارة الوقت في دورة الشراء.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الثالثة: إجراءات الطرح والتعاقد

- إعداد طلبات الشراء والمواصفات.
- صياغة كراسات الشروط والمواصفات.
- اختيار أسلوب الطرح المناسب.
- إدارة لجان فتح المظاريف.
- تقييم العروض الفنية والمالية.
- التحقق من أهلية الموردين.
- توثيق قرارات الترسية.

الوحدة الرابعة: التفاوض وإبرام العقود

- مبادئ التفاوض في التعاقدات.
- استراتيجيات التفاوض الفعال.
- إدارة التوازن بين السعر والجودة.
- صياغة بنود العقود الأساسية.
- توزيع المخاطر والمسؤوليات.
- مراجعة الجوانب القانونية للعقد.
- اعتماد العقود وإجراءات التوقيع.

الوحدة الخامسة: إدارة ومتابعة العقود

- متابعة تنفيذ بنود العقد.
- مراقبة الأداء والجودة.
- إدارة التعديلات والأوامر التغييرية.
- التعامل مع الإخلالات التعاقدية.
- توثيق مراحل تنفيذ العقد.
- إغلاق العقود وتقييم الموردين.
- استخلاص الدروس المستفادة.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تسهم دورة إدارة عمليات الشراء والتعاقدات في بناء إطار مهني متكامل يرفع كفاءة الشراء ويعزز الحوكمة المؤسسية. وتوصي الدورة بتطبيق المفاهيم المكتسبة بشكل منهجي لضمان تحقيق أفضل قيمة ممكنة وتقليل المخاطر التعاقدية.