MERCURY

استراتيجيات التعاقدات الشرائية وتقييم عروض الموردين

12 – 16 أبريل 2027

لندن (المملكة المتحدة)



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

استراتيجيات التعاقدات الشرائية وتقييم عروض الموردين

المرجع: 187012_121362 **التاريخ:** 12 – 16 أبريل 2027 **المكان:** لندن (المملكة المتحدة) **الرسوم:** Euro 5800

مقدمة

تهدف دورة استراتيجيات التعاقدات الشرائية وتقييم عروض الموردين، إلى بناء فهم منهجي ومتقدم لأسس استراتيجيات التعاقدات الشرائية ودورها في تعزيز كفاءة القرارات الشرائية داخل المؤسسات. تركز الدورة على الربط بين التخطيط الشرائي الفعّال وتقييم عروض الموردين وفق معايير مهنية واضحة. تسلط الضوء على كيفية تحقيق التوازن بين التكلفة والجودة والالتزام التعاقدي. كما تعالج الدورة التحديات الشائعة في إدارة التعاقدات مع الموردين في البيئات التنافسية. تغطي المفاهيم النظرية الحديثة المرتبطة بتحليل العروض والعطاءات. تسهم الدورة في دعم القرارات الاستراتيجية وتحسين القيمة المضافة للإنفاق المؤسسي.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة استراتيجيات التعاقدات الشرائية وتقييم عروض الموردين، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء المشتريات في القطاعات المختلفة.
- مسؤولو التعاقدات والاتفاقيات.
- العاملون في سلاسل الإمداد والتموين.
- موظفو الشؤون المالية المرتبطون بالشراء.
- فرق تقييم العطاءات والمناقصات.
- القيادات الوسطى في الإدارات التشغيلية.
- العاملون في إدارات المشاريع.
- المختصون في إدارة الموردين.
- المهتمون بتطوير مهارات التعاقد الشرائي.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في استراتيجيات التعاقدات الشرائية وتقييم عروض الموردين، سيكون المشاركون قادرين على:

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

- توضيح مفهوم استراتيجيات التعاقدات الشرائية الحديثة.
- تعزيز القدرة على تحليل احتياجات الشراء المؤسسية.
- تمكين المشاركين من إعداد خطط تعاقد شرائية فعالة.
- تطوير مهارات تقييم عروض الموردين بشكل موضوعي.
- رفع مستوى الوعي بمعايير المفاضلة بين العروض.
- دعم اتخاذ القرار الشرائي المبني على البيانات.
- توضيح العلاقة بين التعاقد الشرائي وإدارة المخاطر.
- تحسين فهم الأطر النظامية للتعاقدات.
- تعزيز القدرة على تقليل التكاليف غير المباشرة.
- رفع كفاءة إدارة العقود طويلة الأجل.
- تمكين المشاركين من قراءة العروض الفنية بدقة.
- تحسين مهارات تحليل العروض المالية.
- دعم تحقيق أفضل قيمة مقابل المال.
- تعزيز الشفافية في عمليات الشراء والتعاقد.
- تطوير التفكير الاستراتيجي في إدارة الموردين.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج استراتيجيات التعاقدات الشرائية وتقييم عروض الموردين:

- التخطيط للتعاقدات الشرائية.
- تحليل السوق والموردين.
- إعداد معايير تقييم العروض.
- التمييز بين العروض الفنية.
- تحليل الأسعار والتكاليف.
- إدارة العلاقات التعاقدية.
- تقييم المخاطر التعاقدية.
- اتخاذ القرار الشرائي.
- التفاوض غير المباشر عبر الشروط.
- توثيق عمليات التعاقد.
- الالتزام بالحوكمة الشرائية.

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

MERCURY

دراسة سيناريوهات

في تدريب استراتيجيات التعاقدات الشرائية وتقييم عروض الموردين، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- تحليل حالة تفاوت الأسعار بين موردين متنافسين.
- دراسة سيناريو عروض متكافئة فنياً.
- تقييم عرض منخفض السعر عالي المخاطر.
- مقارنة عقود قصيرة وطويلة الأجل.
- تحليل تأخر مورد عن الالتزام التعاقدي.
- دراسة أثر ضعف المواصفات على النتائج.
- سيناريو تضارب المصالح في التقييم.
- حالة إعادة التعاقد مع مورد حالي.

محتوى الدورة التدريبية

الوحدة الأولى: مدخل إلى استراتيجيات التعاقدات الشرائية

- مفهوم التعاقدات الشرائية في الإدارة الحديثة.
- أهمية الاستراتيجية في عمليات الشراء.
- العلاقة بين التعاقدات والأهداف المؤسسية.
- أنواع استراتيجيات التعاقد الشرائي.
- العوامل المؤثرة في اختيار الاستراتيجية.
- دور التخطيط المسبق في نجاح التعاقد.

الوحدة الثانية: تخطيط عمليات الشراء والتعاقد

- تحليل الاحتياجات التشغيلية بدقة.
- تحديد نطاق التعاقد ومتطلباته.
- إعداد المواصفات الفنية الواضحة.
- ربط التخطيط الشرائي بالميزانية.
- تحديد الجدول الزمني للتعاقد.
- مواءمة التخطيط مع سياسات الشراء.
- تقليل المخاطر من خلال التخطيط السليم.

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

MERCURY

الوحدة الثالثة: معايير تقييم عروض الموردين

- مفهوم تقييم العروض الشرائية.
- المعايير الفنية في تقييم الموردين.
- المعايير المالية وتحليل الأسعار.
- المعايير القانونية والتعاقدية.
- معايير الأداء السابق للمورد.
- معايير الاستدامة والمسؤولية.
- وزن المعايير وأثره على القرار.
- توثيق نتائج التقييم بوضوح.

الوحدة الرابعة: تحليل العروض واتخاذ القرار الشرائي

- قراءة العروض الفنية بشكل احترافي.
- تحليل الجداول المالية للعروض.
- اكتشاف التكاليف المخفية.
- المقارنة المنهجية بين العروض.
- تقييم المخاطر المرتبطة بكل عرض.
- دعم القرار بالتحليل الكمي.
- ضمان العدالة والشفافية في الاختيار.
- إعداد توصية الترسية النهائية.

الوحدة الخامسة: إدارة التعاقدات والعلاقة مع الموردين

- متابعة تنفيذ الالتزامات التعاقدية.
- قياس أداء الموردين بعد التعاقد.
- إدارة التعديلات التعاقدية.
- التعامل مع حالات الإخلال بالعقد.
- تحسين العلاقة التعاقدية طويلة الأجل.
- دعم التحسين المستمر في التعاقدات.
- توثيق الدروس المستفادة من التعاقد.
- تعزيز القيمة الاستراتيجية للموردين.

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

MERCURY

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تسهم هذه الدورة في بناء منهجية احترافية لإدارة استراتيجيات التعاقدات الشرائية وتقييم عروض الموردين بما يحقق أفضل قيمة للمؤسسات. ويوصى بتطبيق المفاهيم النظرية للدورة ضمن أطر الحوكمة المؤسسية لضمان استدامة القرارات الشرائية وفاعليتها.