MERCURY

# استراتيجيات إدارة المشتريات والمناقصات وإدارة عقودها

5 – 16 يوليو 2027

الدار البيضاء (المغرب)



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

# استراتيجيات إدارة المشتريات والمناقصات وإدارة عقودها

**المرجع:** 187928_120572 **التاريخ:** 5 – 16 يوليو 2027 **المكان:** الدار البيضاء (المغرب) **الرسوم:** Euro 6800

## مقدمة:

مسؤولية الشراء تتعدى الحدود الخاصة بتنفيذ عملية الشراء، فهي تضمن التخطيط ورسم السياسة واتخاذ القرارات والبحث والدراسة لاختيار المواد ومصادر الشراء، ومتابعة أمر الشراء لضمان التسليم في المواعيد المناسبة، ثم يلي ذلك مرحلة إبرام عقد التوريد وهي مرحلة هامة ودقيقة في حياة العقد حيث يتوقف على تلك العملية الحياة المستقبلية له، ويتميز عقد التوريد عن غيره من العقود بالعديد من الخصائص والمميزات يتناولها البرنامج بالتوضيح، ثم تبدأ بعدها مرحلة تنفيذ العقد وإدارته وتكون مرحلة الشراء في أغلب الأحيان إما مباشرة بالتعاقد المباشر، وإما عن طريق المناقصة، حرصاً على اختيار المتعاقد الأفضل.

## الفئات المستهدفة:

- العاملون بإدارات المشتريات.
- العاملون بإدارات العقود.
- المختصون بإدارات الشئون الإدارية.
- المستشارون والباحثون القانونيون بالإدارات القانونية.
- العاملون بإدارات المبيعات وإدارات التسويق.
- المختصون بإدارات المشاري.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

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

MERCURY

## الأهداف التدريبية

## في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركين قادرين على:

- رفع كفاءة العاملين في مجال إدارة المشتريات وذلك عن طريق تعريفهم بالطرق الحديثة في الشراء وكيفية التعامل مع الموردين.
- الفهم المتعمق لعملية التفاوض على العقود والوثائق المتعلقة بتلك المرحلة.
- فهم عقود التوريد وكيفية إدارة عمليات العقود وكيفية إبرامها.
- اكتساب مهارات الشراء الحديثة وتعريفه بأهمية وظيفة الشراء للمنظمة.
- فهم الأسس القانونية لاختيار مصادر الشراء والتوريد ومهاراته بالإضافة لكيفية الحصول على معلومات عن الموردين المحتملين.
- اكتساب مهارات تحديد الكمية الاقتصادية للشراء والسعر الملائم للشراء.
- اكتساب مهارات وأساليب إدارة المناقصات وتنفيذها عن طريق اتباع خطوات محددة وبشكل متميز يمكن الإدارات من اختيار المتعاقد الأنسب في عقود التوريد.
- اكتساب مهارات اعداد المناقصات.
- فهم قواعد تقييم وتحليل العروض المقدمة لترسية المناقصة.
- اكتساب أفضل الممارسات العملية في إدارة المشتريات والعقود.
- فهم أسس التخطيط والتقييم للمشتريات وأساليب الشراء وكيفية الشراء ومفاوضات الشراء.
- فهم المشاكل التي تواجهها إدارة المشتريات.
- فهم أساليب تطوير إدارة المشتريات.
- فهم استخدام التكنولوجيا الحديثة والحاسب الآلي في المشتريات.
- التعرف على دور العنصر البشري في إدارة المشتريات والتموين وكيفية تدريبه وتأهيله وتطويره بما يتناسب ومستجدات التطور.
- القدرة على توجيه اهتمام القيادات الإدارية العليا نحو فهم ادارة المشتريات والمخازن والاستفادة منه.

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

MERCURY

## الكفاءات المستهدفة:

- الإدارة المتقدمة للمشتريات.
- أسس ممارسة أعمال الشراء سياسات الشراء وفقا للمعايير الدولية.
- إدارة نظم المعلومات الشرائي PMS.
- التخطيط الاستراتيجي لعمليات الشراء.
- ممارسة إدارة المشتريات.
- العقود وكراسات الشراء.
- أساليب وإجراءات المناقصات.
- فهم عمليات الكشف في مختلف أنواع العقود.
- الحوافز والغرامات.
- إدارة مقاولي الباطن.
- المطالبات والمنازعات والتفاوض.
- إثارة المطالبة.
- الالتزام بالجودة في العقود والمنافسات.
- الجوانب القانونية للعقود.
- التعامل مع تقنيات المطالبة.

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

MERCURY

# محتوى الدورة

## الوحدة الأولى، الإدارة المتقدمة للمشتريات:

- المفهوم العالمي الجديد وتأثيره على نشاط الشراء
- وظيفة الشراء وأبعادها الاقتصادية وتقسيماتها الإدارية العالقة بين إدارة المشتريات والإدارات الأخرى
- طرق الشراء المختلفة
- الجودة المناسبة والمعايير الدولية ودور إدارة المشتريات في تحديد مستوياتها
- الاقتصادية للطلب وكيفية حسابها
- نتخذ قرار الشراء؟ وكيف نختار مصادر التوريد؟ وكيف نتفاوض معهم ونفاضل بينهم؟
- الشراء ومدى توافقها مع توجهات نظم الجودة والمعايير الدولية
- أساليب تقييم أداء إدارة المشتريات
- وظائف الشراء في ظل التوريد عند الإنتاج
- سياسات الشراء المركزية واللامركزية

## الوحدة الثانية، أسس ممارسة أعمال الشراء سياسات الشراء وفقا للمعايير الدولية:

- كيفية ربط أعمال الشراء والعقود والتوريد وتنفيذ الأعمال بالمخططات الإستراتيجية والتكتيكية والتشغيلية للمنظمة
- كيفية الوصول إلى الحدود المعيارية الدولية للمخزون من خلال تطبيقات ذات كفاءة وفاعلية لسياسات الشراء الدولي والمحلي
- ممارسة عمليات الشراء طبقا لأسس الرصيد المخزوني ومعدلات الاستهلاك
- المحظورات القانونية المنهي عنها عند ممارسة عمليات الشراء وتدبير الاحتياجات
- معايير وآليات وأسس اختيار المتعاقد والترخيص بطريقة الشراء والجزاءات القانونية على مخالفة ذلك
- أهم المصطلحات الشائعة ومضمونها وحالات استخدامها في عمليات الشراء وإبرام العقود

## الوحدة الثالثة، إدارة نظم المعلومات الشرائي PMS:

- طبيعة وبناء نظم المعلومات الشرائية
- متطلبات وفوائد نظم المعلومات الشرائية
- طرق تطبيق نظم المعلومات الشرائية

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

MERCURY

## الوحدة الرابعة، التخطيط الاستراتيجي لعمليات الشراء:

- إجراءات تخطيط عمليات الشراء
- طبيعة وأهمية تخطيط الشراء
- دور الشراء في التخطيط العام للشركة وتطوير وتنفيذ خطط الشراء
- استراتيجيات المشتريات
- مصادر الاستراتيجية
- استراتيجيات توقيت الشراء المناسب
- استراتيجيات الشراء بالسعر المناسب
- استراتيجيات الشراء بالكمية المناسبة
- الشراء ودورة حياة المنتج
- استراتيجيات الكلفة والمخاطر

## الوحدة الخامسة، ممارسة إدارة المشتريات:

- مصادر الشراء تحديد واختيار مصادر التوريد وطرق تقييم مصادر التوريد وكيفية التفاوض والتعامل مع الموردين
- تحليل المواد المشتراة تحليل القيمة وتحليل التكلفة والطرق الاقتصادية
- التفاوض في الشراء إجراءات وأخلاقيات التفاوض التنافسي وممارسة فن التفاوض من حيث الاستراتيجيات والتكتيكات الشرائية
- المشاكل التطبيقية التي تواجه إدارة الشراء وخاصة في التعامل مع الموردين.
- استراتيجيات حديثة في التعامل مع الموردين
- المدرسة اليابانية وادارة المشتريات والمخازن
- المدرسة الأمريكية وادارة المشتريات والمخازن
- تدريبات عملية

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

MERCURY

## الوحدة السادسة، العقود وكراسات الشراء:

- أنواع العقود
- أساسيات العقود والبنود الشائعة من الناحية القانونية
- محتوى وثائق العقد
- نماذج العقود الدولية
- صياغة العقود
- خطابات الضمان والتأمين، والمدفوعات
- اختيار المورد
- منظومة العقد
- العوامل التي تؤثر على الإستراتيجية

## الوحدة السابعة، أساليب وإجراءات المناقصات:

- أغراض المؤسسة
- توثيق المناقصات
- ترسية العقد
- الاتصالات والاجتماعات

## الوحدة الثامنة، فهم عمليات الكشف في مختلف أنواع العقود:

- فهم عمليات الكشف في العقود
- قائمة الفحص الخاصة بوضع برنامج مراجعة العقود
- تقييم أعمال مراجعة العقود

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

MERCURY

## الوحدة التاسعة، الحوافز والغرامات:

- الحاجة إلى الحوافز وأهميتها
- نوع الحوافز والعناية بها
- المشاركة - التوفير
- المبالغ المتحجرة وضمانات حسن التنفيذ
- المشورة القانونية

## الوحدة العاشرة إدارة مقاولي الباطن:

- كتابة وتطوير العقود
- تطوير مقاولي الباطن ذوي الكفاءة
- القضايا الإدارية

## الوحدة الحادية عشرة، المطالبات والمنازعات والتفاوض:

- لمحة عامة والحاجة الى التفاوض
- التخطيط والإعداد
- الخطوط الإرشادية
- ممارسة التفاوض

## الوحدة الثانية عشرة، إثارة المطالبة:

- أسباب المطالبات
- تعريف المطالبة
- عقود بمبالغ مقطوعة
- التنازل عن المخاطر
- تحديد مدى الخطر
- صنع القرار
- إدارة المخاطر
- أساليب تخفيف المخاطر

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

MERCURY

## الوحدة الثالثة عشرة، الالتزام بالجودة في العقود والمنافسات:

- أنظمة الجودة في المناقصات والعقود
- أساليب ضمان الجودة منذ المرة الأولى وفي كل مرة

## الوحدة الثالثة عشرة، الجوانب القانونية للعقود:

- العقود ملزمة من الناحية القانونية
- الخواص الرئيسية لرقابة العقود بطريقة فعالة
- نشر الرسالة الخاصة بإعداد المناقصات والعقود

## الوحدة الرابعة عشرة، التعامل مع تقنيات المطالبة:

- إنهاء العقد.
- آليات حل المنازعات.
- أساليب حساب قيم التعويض تكلفة ومدة
- خطوات التحكيم

## الوحدة الخامسة عشرة، المشاكل العملية:

- اثر الاخلال باجراءات المناقصة على اجراءات التعاقد وصحة انعقاد العقد
- التصرف حيال اثاره مقدم العطاء للاخطاء الكتابية التي يتضمنها
- المحظورات والمسببات التي تعرض المتناقص للاستبعاد
- سحب العروض والاثر المترتب على ذلك
- اشكالية مدى الاعتداد بتعديل اسعار المناقصات قبل الموعد المحدد

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

MERCURY

## الوحدة السادسة عشرة، اختيار المورد المناسب:

- اهمية اختيار المورد المناسب و مواصفاته
- مراحل اختيار المورد المناسب
- تقويم أداء الموردين بعد التعامل معهم
- دعم العلاقات مع الموردين
- سياسات اختيار الموردين

## الوحدة السابعة عشرة، الشراء بالسعر المناسب، وفي الوقت المناسب:

- اهمية السعر المناسب
- العوامل المؤثرة في تحديد السعر
- اهمية الشراء في الوقت المناسب
- العوامل المؤثرة في تحديد الوقت المناسب