MERCURY

التعاقدات الشرائية المتقدمة وإدارة اتفاقيات الشراء

21 – 25 مارس 2027

أونلاين



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

التعاقدات الشرائية المتقدمة وإدارة اتفاقيات الشراء

المرجع: 189785_121361 **التاريخ:** 21 – 25 مارس 2027 **المكان:** أونلاين **الرسوم:** 1900 Euro

مقدمة

تُعنى دورة التعاقدات الشرائية المتقدمة وإدارة اتفاقيات الشراء، بتطوير الفهم المتقدم لمفاهيم التعاقدات الشرائية وإدارة اتفاقيات الشراء في البيئات المؤسسية الحديثة. تركز على الربط بين الجوانب القانونية والمالية والتشغيلية لضمان تحقيق أفضل قيمة ممكنة من عمليات الشراء. تستعرض الممارسات الاحترافية في التخطيط للتعاقدات، وتحليل المخاطر، وصياغة الاتفاقيات، وإدارتها بفعالية. تسلط هذه الدورة التدريبية، الضوء على دور التعاقدات الشرائية في دعم الاستدامة وتعزيز الكفاءة المؤسسية. تهدف إلى بناء منظور استراتيجي لإدارة اتفاقيات الشراء طويلة الأجل. وتوفر إطارًا نظريًا متكاملاً يدعم اتخاذ قرارات شرائية رشيدة ومتوافقة مع السياسات التنظيمية.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة التعاقدات الشرائية المتقدمة وإدارة اتفاقيات الشراء، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء المشتريات في القطاعين العام والخاص.
- مسؤولو التعاقدات والاتفاقيات التجارية.
- العاملون في سلاسل الإمداد واللوجستيات.
- المختصون في الشؤون القانونية المرتبطة بالشراء.
- مدراء المشاريع ذات المشتريات المعقدة.
- مسؤولو التخطيط المالي والرقابة.
- العاملون في إدارات العقود طويلة الأجل.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في التعاقدات الشرائية المتقدمة وإدارة اتفاقيات الشراء، سيكون المشاركون قادرين على:

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

- توضيح المفاهيم المتقدمة للتعاقدات الشرائية الحديثة.
- تعزيز القدرة على تحليل احتياجات الشراء الاستراتيجية.
- تطوير فهم عميق لأنواع اتفاقيات الشراء المختلفة.
- تمكين المشاركين من إعداد خطط تعاقدية فعالة.
- رفع مستوى الوعي بالمخاطر التعاقدية وأساليب إدارتها.
- تحسين مهارات صياغة بنود العقود الشرائية.
- دعم اتخاذ القرار المبني على التحليل المالي والتجاري.
- توضيح العلاقة بين التعاقدات الشرائية والأداء المؤسسي.
- تعزيز الالتزام بالحوكمة والامتثال في إدارة الاتفاقيات.
- تمكين المشاركين من تقييم الموردين تعاقديًا.
- توضيح أساليب التفاوض المتقدم في اتفاقيات الشراء.
- دعم التكامل بين التعاقدات وإدارة سلاسل الإمداد.
- تحسين كفاءة إدارة العقود طوال دورة حياتها.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج التعاقدات الشرائية المتقدمة وإدارة اتفاقيات الشراء:

- تحليل التعاقدات الشرائية المعقدة بفعالية.
- التخطيط الاستراتيجي لاتفاقيات الشراء طويلة الأجل.
- إدارة العلاقة التعاقدية مع الموردين.
- تفسير البنود القانونية والتجارية للعقود.
- تقييم المخاطر التعاقدية المحتملة.
- ضبط الأداء التعاقدي ومؤشرات القياس.
- إدارة التغييرات في اتفاقيات الشراء.
- التنسيق بين الفرق القانونية والمالية.
- تطبيق مبادئ الحوكمة في التعاقدات.
- إعداد تقارير احترافية عن أداء الاتفاقيات.

دراسة سيناريوهات

في تدريب التعاقدات الشرائية المتقدمة وإدارة اتفاقيات الشراء، 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 عقد شراء طويل الأجل مع مورد استراتيجي.
- إدارة نزاع تعاقدي ناتج عن تأخير التوريد.
- تقييم تعديل بنود اتفاقية شراء قائمة.
- دراسة مخاطر الاعتماد على مورد واحد.
- مراجعة اتفاقية شراء غير متوافقة مع السياسات.
- تحليل أثر تغيّر الأسعار على العقد.

محتوى الدورة التدريبية

الوحدة الأولى: مفاهيم التعاقدات الشرائية المتقدمة

- تعريف التعاقدات الشرائية في السياق المؤسسي.
- الفرق بين الشراء التشغيلي والشراء الاستراتيجي.
- دور التعاقدات في تحقيق القيمة المضافة.
- العلاقة بين التعاقدات وإدارة سلاسل الإمداد.
- تصنيف اتفاقيات الشراء حسب المدة والنطاق.
- فهم دورة حياة العقد الشرائي.
- تحليل أصحاب المصلحة في التعاقدات.

الوحدة الثانية: تخطيط وإعداد اتفاقيات الشراء

- تحليل الاحتياجات الشرائية المتقدمة.
- إعداد استراتيجيات الشراء طويلة الأجل.
- تحديد نطاق العقد ومتطلباته الفنية.
- اختيار نموذج التعاقد المناسب.
- إعداد وثائق التعاقد الاحترافية.
- مواءمة التعاقدات مع السياسات الداخلية.
- دمج الاعتبارات المالية في التخطيط التعاقدي.

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

MERCURY

الوحدة الثالثة: صياغة وإدارة بنود العقود الشرائية

- مبادئ صياغة البنود التعاقدية الواضحة.
- تحديد الالتزامات والمسؤوليات التعاقدية.
- إدارة شروط الدفع والتسعير.
- صياغة بنود الجودة والتسليم.
- التعامل مع شروط الجزاءات والتعويضات.
- إدارة بنود التعديل والتغيير.
- توثيق الاتفاقيات وملاحقها.

الوحدة الرابعة: إدارة المخاطر والأداء في اتفاقيات الشراء

- تحديد المخاطر التعاقدية المحتملة.
- تصنيف المخاطر القانونية والتجارية.
- تطوير خطط التخفيف من المخاطر.
- قياس الأداء التعاقدي للموردين.
- استخدام مؤشرات الأداء الرئيسية.
- إدارة حالات عدم الامتثال.
- مراجعة الاتفاقيات بشكل دوري.

الوحدة الخامسة: التفاوض والحوكمة في التعاقدات الشرائية

- أسس التفاوض المتقدم في الشراء.
- استراتيجيات التفاوض مع الموردين.
- تحقيق التوازن بين التكلفة والجودة.
- تطبيق مبادئ الحوكمة التعاقدية.
- ضمان الشفافية والنزاهة في الاتفاقيات.
- إدارة النزاعات التعاقدية باحتراف.
- تعزيز الشراكات طويلة الأجل مع الموردين.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تُعد التعاقدات الشرائية المتقدمة عنصرًا محوريًا في تعزيز الكفاءة والحوكمة المؤسسية. توصي الدورة بتبني نهج استراتيجي متكامل في إدارة اتفاقيات الشراء لتحقيق قيمة مستدامة وتقليل المخاطر.