



إستراتيجيات إدارة المشتريات والمناقصات والعقود والعطاءات

2024 سبتمبر 15 - 26
القاهرة (مصر)



إستراتيجيات إدارة المشتريات والهناقصات والعقود والعطاءات

رمز الدورة: 426_108946 تاريخ الإنعقاد: 15 - 26 سبتمبر 2024 دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) التكلفة: 5400 اليورو

الهدف العام:

يتوكن المشاركون في نهاية البرنامج من:

- تنمية معارف المتدربين فيها يتعلق بالدور الحديث لإدارة المشتريات والهناقصات وأهميتها وأهدافها.
- تنمية مهارات وخبرات المشاركين فيها يتعلق بأعمال وأنشطة الشراء.
- التعرف بالسوات النساسية للعقود في مجال الهناقصات من خلال الاحكام التي استحدثتها والضوابط التي أوكن بها القضاء على الثغرات التي أسفر عنها التطبيق العملي بما يكفل في النهاية ضمان سلامة التطبيق وإيجاد التوازن بين التزامات المقاول والجهة الادارية.
- تنمية مهارات المشاركين في التحضير والمباشرة والتنفيذ للهناقصات وإرسالها.

المهاور العلمية:

مفهوم وظيفة الشراء:

- تعريف وظيفة الشراء وأهدافها.
- مسنوليات وظيفة الشراء.
- أهمية وظيفة الشراء.
- الاتجاهات الفكرية الحديثة في إدارة الشراء :-
- الاتجاه الاقتصادي.
- اتجاه اتخاذ القرارات.
- الاتجاه الواقعي او الوظيفي.
- اتجاه النظم.

تنظيم وظيفة الشراء:

- التبعية والمستوى التنظيمي لوظيفة الشراء.
- الحجم والشكل التنظيميان الخاصان بوظيفة الشراء.
- سلطات وظيفة الشراء.
- المركزية واللامركزية في وظيفة الشراء.
- التنظيم الداخلي لوظيفة الشراء.
- الافراد العاملين في جهاز الشراء صفاتهم واخلقايتهم.

سياسات الشراء:

- سياسة الشراء الووقت او حسب الحاجة.
- سياسة الشراء مقدماً او للتخزين.
- سياسة الشراء للاستخدام الفوري.
- سياسة الشراء ام الصنع.

دورة الشراء:

- نشأة وإدارك الحاجة.
- توصيف الحاجة.
- تحديد الكمية.
- إصدار طلب الشراء.
- التحقق من توافر اللامتحانات.
- اامهاد طلب الشراء.
- دراسة السعر وتحديداه.
- فحص الطلب وتحليل السجلات.
- اختيار الموردين وإصدار امر التوريد.
- طرق الشراء و أنواعها.
- الخصائص الجوهرية لكل نوع من أنواع الشراء.

اعداد المناقصات:

- المناقصة التي يتقدم المانقاص تشمل على امرين :-
- تحديد الاسعار.
- تحديد التفظات او اللامتراتبات الخاصة المانطوية على الخروج عن الشروط العامة الواردة بكراسة الشروط والمواصفات التي طرحت على اساسها المناقصة.
- وضع الاسعار وكتابتها.

مرفقات المناقصات:

- تقدم المناقصة في مظروفين مظروف فني ومظروف مالي.
- يحتوي المظروف الفني على التامين اللابتدائي وسابقة الاعمال.
- يحتوي المظروف المالي على قوائم الاسعار وطريقة السداد.

مشاكل عهلية:

- اثر الللال باجراءات المناقصة على اجراءات التعاقد وصحة انعقاد العقد.
- التصرف حيال اثاره ومقدم العطاء للاخطاء الكتابية التي يتضمنها.
- المحظورات والهسببات التي تعرض المانقاص للاستبعاد.
- سحب العروض والامر المترتب على ذلك.
- اشكالية واهى اللاعتداد بتعديل اسعار المناقصات قبل الموعد المحدد.

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.

الشراء بالسعر المناسب:

- اهمية السعر المناسب.
- العوامل المؤثرة في تحديد السعر.



London - UK +447481362802
Istanbul - Turkey +905395991206
Amman - Jordan +962785666966

الشراء في الوقت المناسب:

- أهمية الشراء في الوقت المناسب.
- العوامل المؤثرة في تحديد الوقت المناسب.
- ختام البرنامج.

نموذج تسجيل :

إستراتيجيات إدارة المشتريات والهناقات والعقود والطلبات

رمز الدورة: 426 تاريخ الإنعقاد: 15 - 26 سبتمبر 2024 دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) التكلفة: 5400 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي:

.....

الهاتف / الجوال:

.....

البريد الإلكتروني الشخصي:

.....

البريد الإلكتروني الرسمي:

.....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:

.....

العنوان:

.....

الهدية / الدولة:

.....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي:

.....

الهاتف / الجوال:

.....

البريد الإلكتروني الشخصي:

.....

البريد الإلكتروني الرسمي:

.....

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي