



الإدارة المتقدمة للمشتريات والعقود والمناقصات

2025 - 09 مارس
عمّان (الأردن)



الإدارة المتقدمة للمشتريات والعقود والمناقصات

رمز الدورة: 120255_112355 تاريخ الإنعقاد: 09 - 20 مارس 2025 دولة الإنعقاد: عمان (الأردن) التكلفة: 5200 يورو

المقدمة:

يعد تخطيط المشتريات أداة رئيسية لمساعدة المؤسسات في تحويل نشاطها السنوي لخطط مدروسة ودرجة ضوون الهيرانية، ويساعد أيضا في الاستخدام الفعال للموارد الهالية، يهون أن يساعد إعداد خطة المشتريات السنوية في تحقيق تطوير للقوة الشرائية للمنظمة من خلال توجيه المشتريات معا وليس بشكل منفصل، مما يؤدي إلى تخطيط أفضل للمشتريات وتسريع لعمليات الشراء بصورة كلية، ويقلل من مخاطر المشاكل التي يهون أن تحدث خلال عملية الشراء، كجزء من تخطيط المشتريات، يجب على المؤسسات رعاية عقود المشتريات والخدمات، فضلا عن عملية إعداد وإدارة المناقصات وطرحها، هذه المفاهيم واحداث المهارسات وغيرها ستكون تحت الضوء من خلال هذه الدورة التدريبية.

الفئات المستهدفة:

- مدراء المستودعات والمخازن.
- أمناء المستودعات والمخازن.
- العاملون في حقل المشتريات والتخزين.
- أخصائي الاستيراد والتصدير.
- محاسبو التكاليف والمخازن.
- مدراء المشتريات والتخزين والتخطيط والتطوير والإنتاج.
- العاملون في حقل النقل.
- العاملون في حقل إدارة الإنتاج.
- الراغبون في التحول من مساهم المهني والدخول إلى حقل إدارة المخازن والمستودعات.
- الموظفون والمديرون العاملون في المخازن والمشتريات والتخطيط والعمليات واللوجستيات.
- العاملين في الإدارات الأخرى لمعرفة المزيد عن عمليات المخازن مثل: إدارات المالية، إدارات المبيعات، إدارات التسويق والموارد البشرية.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم 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 الاسس 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 واساليب ادارة المناقصات وتنفيذها عن طريق اتباع خطوات محددة وبشكل متميز يهون الادارات من اختيار المتعاقد الانسب في عقود التوريد.
- اكتساب المشاركين مهارات اعداد المناقصات والطلبات والمواصفات.
- فهم الخطوات التفصيلية لنظم طرح المناقصات وإجراءاتها المفصلة.
- فهم قواعد تقييم العطاءات وتحليل العروض المقدمة لترسية المناقصة.
- اكتساب مهارات التفاوض الشرائي والتعاقد والاطلاع على مكونات البيئة الشرائية.
- اكتساب مهارات التخاطب مع الموردين والتفاوض معهم والاطلاع على أفضل النسخار.
- الاطلاع على أفضل الممارسات في اختيار الموردين والتعامل معهم وإدارة العطاءات.
- اكتساب أفضل الممارسات العملية في إدارة المشتريات والعقود.

الكفاءات المستهدفة:

- الإدارة المتقدمة للمشتريات.
- أسس ممارسة أعمال الشراء سياسات الشراء وفقا للمعايير الدولية.
- كفاءة ادارة قسم المشتريات المتعلقة بالتعاقد الدولي والمحلى وعلاقته بإدارة التخطيط والنقسام الأخرى المعنية بعمليات الشراء.
- المبادئ العامة لإدارة العقود.
- آليات الرقابة على المناقصات والمشتريات.
- الاعداد القانوني للتفاوض الشرائي.
- الجدارة في التفاوض الفعال.
- إستراتيجيات وتقنيات التفاوض في الشراء.
- إدارة عقود المناقصات في مرحلة الترسية.
- إدارة ومناقصات الشراء.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى، الإدارة المتقدمة للمشتريات:

- المفهوم العالمي الجديد وتأثيره على نشاط الشراء
- أهمية وظيفة الشراء وأبعادها الاقتصادية وتقسيماتها الإدارية
- العلاقة بين إدارة المشتريات والإدارات الأخرى
- طرق الشراء المختلفة
- الجودة المناسبة والمعايير الدولية ودور إدارة المشتريات في تحديد مستوياتها
- الكمية الاقتصادية للطلب وكيفية حسابها
- متى نتخذ قرار الشراء؟ وكيف نختار مصادر التوريد؟ وكيف نتفاوض معهم ونفاضل بينهم؟
- طرق 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 الى الحدود المعيارية الدولية للمخزون من خلال تطبيقات ذات كفاءة وفعالية لسياسات الشراء الدولي والمحلى
- ممارسة عمليات الشراء طبقا لنسب الرصيد المخزون ومعدلات الاستهلاك
- المحظورات القانونية النهي عنه، عند ممارسة عمليات الشراء وتدابير الاحتياجات
- معايير واليات وأسس اختيار التعاقد والترخيص بطريقة الشراء والجزاءات القانونية على مخالفة ذلك
- أهم المصطلحات الشائعة ومضمونها وحالات استخدامها في عمليات الشراء وإبرام العقود

الوحدة الثالثة، كفاءة ادارة قسم المشتريات المتعلقة بالتعاقد الدولي والمحلى وعلاقته بإدارة التخطيط والنقسام الأخرى المعنية بعمليات الشراء:

- مهام قسم المخازن والمستودعات ودوره في عمليات الشراء
- كيفية ممارسة النقسام المستخدمة "الفنية" بالمنظمة لهاها والقيام بأعمال التنسيق مع قسم المشتريات
- مهام مسنول إدارة العقود وأداء أعماله بكفاءة وتميز
- مهام إدارة الحسابات وعلاقتها بالنقسام المختلفة
- مهام قسم الشؤون القانونية ودوره في تحديد مدى قانونية طرق ووسيلة الشراء والتحقق من صحة وإبرام العقود في المجالين الدولي والمحلى

الوحدة الرابعة، الهبائى العاهة لإدارة العقود:

- التعرف على قواعد العقود فى دول نظام الـ Law Civil
- التعرف على قواعد العقود فى دول نظام الـ Law Common
- احكام العقود وأنواعها
- المشكلاات العملىة فى إبرام العقود اللى قد تعرض العقود للإبطال
- الاتجاه الحديث فى العقود والجمع بين النظامين "SCF"

الوحدة الخامسة، اليبات الرقابة على الهناقصات والمشتريات:

- كفاءة بناء الضوابط الءاخلىة للمشتريات والهناقسات
- أساليب الرقابة على طرح العطاءات والهناقسات
- أساليب الرقابة على دراسة العروض الفنية والهالىة وتقييها
- التهييز بين أنواع الأخطاء أو الغش المهتملة فى العطاءات وكيفية الحد منها
- الكفاءة فى تقييم أداء الهوردين والرقابة على أءانهم
- بناء الضوابط الءاخلىة على المشتريات والهناقسات
- التءقيق الءاخلى على المشتريات والعطاءات
- الأخطاء والغش فى المشتريات والهناقسات وأساليب كشفها والحد منها

الوحدة السادسة، الاءءاء القانونى للءفاوض الشرائى:

- العقود الءءضيرية للهفاوضات وءطاباات النوايا Intent of Letter
- البروتوكولاات والعقود اللى تولء الءزاها بالءفاوض Agreements Gentlemen and Protocols
- العقود الهبءنىة اللى الءعلق بالءقء إبراهم Contracts Initial
- دراسة الءطبقىة عملىة لشرء الءفاوض فى العقود Condition Hardship

الوحدة السابعة، الءءارة فى الءفاوض الءعال:

- الءفاوض، مراحلم، وأنهامه والعقباات اللى الءترضه
- تقييم الءغرااء فى أداء عملىة الءفاوض
- مصفوفة الههاراات / مراحل الءفاوض
- أهم الهلوماات اللازمة لءءءىء الهفاوضين وأنهام الهفاوضين
- أثر الأءلااف اليبنة على أنهام الهفاوضين

الوحدة الءاهمة، إستراىبىاات وءقنىاات الءفاوض فى الشراء:

- كفاءة الءفاوض والعلاااات الءفاوضىة فى المشتريات
- إستراىبىاات منهء المصالح المشركة فى المشتريات
- إستراىبىة الءكاول وءطوور الءعاوم فى المشتريات
- إستراىبىة الءعمىق الءعاوم فى المشتريات
- إستراىبىاات منهء الصراء فى المشتريات

الوحدة الءاسعة، إدارة عقود الهناقصات فى مركة الءرسىة:

- لجان فءص العطاءات وءءلىل وتقيييم العروض: ءشكىها وإءراءاات عملها
- تقييم العطاءات واستبعاءها
- اعءهاء قرار الءرسىة ونظام الـ Contract of Award
- الءزاءاات اللى ببوز للإءارة اءءاها فى مواءمة الهءعاقد الهءل
- قواعد الءازل الهءعاقد عن العءقء
- ءءربىب عملى على مشكلاات إدارة عقود الهناقصات الءعاوم مع Venture Joint



الوحدة العاشرة، إدارة مناقصات الشراء:

- المبادئ الحاكمة للمناقصات
- الاعداد للمناقصات، وضوابط كراسات الشروط والمواصفات
- التأهين أو الضمان الابتدائي والنهائي وقواعده
- لجان فحص العطاءات وتحليل وتقييم العروض وتقييم العطاءات واستبعادها
- اعتماد قرار الترسية ونظام الـ Contract of Award

نموذج تسجيل :
الإدارة المتقدمة للشتريات والعقود والمناقصات

رمز الدورة: 120255 تاريخ الإنعقاد: 09 - 20 مارس 2025 دولة الإنعقاد: عمان (الردن) التكلفة: 5200 يورو

معلومات المشارك

النسر الكامل (السيد / السيدة):

.....

..... الهسمى الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

..... اسم الشركة:

..... العنوان:

..... المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيد الموظفين

النسر الكامل (السيد / السيدة):

.....

..... الهسمى الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي