



الإدارة المتقدمة للمشتريات والعقود والمناقصات

26 مايو - 06 يونيو 2024
القاهرة (مصر)



الادارة المتقدمة للمشتريات والعقود والمناقصات

رمز الدورة: 112941_120255 تاريخ الإنعقاد: 26 مايو - 06 يونيو 2024 دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) التكلفة: 5400 اليورو

المقدمة:

يعد تخطيط المشتريات أداة رئيسية لمساعدة المؤسسات في تحويل نشاطها السنوي لخطط مدرجة ضمن الميزانية، ويساعد أيضاً في الاستخدام الفعال للموارد المالية، يمكن أن يساعد إعداد خطة المشتريات السنوية في تحقيق تطوير لقوف الشرائية للمنظمة من خلال تجميع المشتريات معًا وليس بشكل منفصل، مما يؤدي إلى تخطيط أفضل للمشتريات وتسرير لعمليات الشراء بصورة كلية، ويقلل من مخاطر المشاكل التي يمكن أن تحدث خلال عملية الشراء، كجزء من تخطيط المشتريات، يجب على المؤسسات رعاية عقود المشتريات والخدمات، فضلاً عن عملية إعداد وإدارة المناقصات وطرحها، هذه المفاهيم وأحدث الممارسات وغيرها ستكون تحت الضوء من خلال هذه الدورة التدريبية.

الفئات المستهدفة:

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

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- الفهم المعمق لعملية التفاوض على العقود والوثائق المتعلقة بذلك المرحلة.
- فهم عقود التوريد وكيفية إدارة عمليات العقود وكيفية إبرامها.
- اكتساب مهارات الشراء الحديثة وتعريفه بأهمية وظيفة الشراء للمنظمة.
- فهم الأساس القانونية لاختيار مصادر الشراء والتوريد ومهاراته بالإضافة لكيفية الحصول على معلومات عن الموردين المحتملين.
- اكتساب مهارات تحديد الكمية الاقتصادية للشراء والسعر الملازن للشراء.
- اكتساب مهارات واساليب ادارة المناقصات وتنفيذها عن طريق اتباع خطوات محددة وبشكل متدرج يمكن الادارات من اختيار المتعاقد المناسب في عقود التوريد.
- اكتساب المشاركون مهارات اعداد المناقصات والعطاءات والمواصفات.
- فهم الخطوات التفصيلية لنظم طرح المناقصات وإجراءاتها المفصلة.
- فهم قواعد تقييم العطاءات وتحليل العروض المقيدة لترسيمه المناقصة.
- اكتساب مهارات التفاوض الشرائي والتفاوض والاتصال على مكونات البيئة الشرائية.
- اكتساب مهارات التفاوض مع الموردين والتفاوض معهم والاتصال على أفضل الأسعار.
- الاطلاع على أفضل الممارسات في اختيار الموردين والتعامل معهم وإدارة العطاءات.
- اكتساب أفضل الممارسات العملية في إدارة المشتريات والعقود.

الكفاءات المستهدفة:

- الادارة المتقدمة للمشتريات.
- أساس ممارسة أعمال الشراء سياسات الشراء وفقاً للمعايير الدولية.
- كفاءة ادارة قسم المشتريات المتعلقة بالتعاقد الدولي والمحلى وعلاقتها بإدارة التخطيط والنقسام الأخرى المعنية بعمليات الشراء.
- المبادئ العامة لإدارة العقود.
- اليات الرقابة على المناقصات والمشتريات.
- الأعداد القانوني للتفاوض الشرائي.
- الجدارة في التفاوض الفعال.
- استراتيجيات وتقنيات التفاوض في الشراء.
- إدارة عقود المناقصات في مرحلة الترسية.
- إدارة مناقصات الشراء.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى، الادارة 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 ونفضل بينهم؟
- طرق الشراء و مدى توافقها مع توجهات نظم الجودة والمعايير الدولية
- أساليب تقييم أداء إدارة المشتريات
- وظائف الشراء في ظل التوريد عند الانتاج
- سياسات الشراء المركزية واللامركزية

الوحدة الثانية، أساس ممارسة أعمال الشراء سياسات الشراء وفقاً للمعايير الدولية:

- كيفية بسط أعمال الشراء والعقود والتوريد وتغذية النعمان بالمخطلات الإستراتيجية والتكتيكية والتشغيلية للمنظمة
- كيفية الوصول إلى الحدود المعيارية الدولية للمخزون من خلال تطبيقات ذات كفاءة وفاعلية لسياسات الشراء الدولي والمحلى
- ممارسة عمليات الشراء طبقاً لنسبس الرصيد المخزون ومعدلات الاستهلاك
- المخطلات القانونية الوهبي عنـهـ،ـعـنـدـ مـارـسـةـ عمـلـيـاتـ الشـرـاءـ وـتـدـبـيرـ الـاحتـياـجـاتـ
- معايير واليات وأسس اختيار المتعاقـدـ وـالتـرـخيـصـ بـطـرـيقـةـ الشـرـاءـ وـالـجـازـاءـاتـ الـقاـنـوـنـيـةـ عـلـىـ مـخـالـفـةـ ذـلـكـ
- أهم المصطلحات الشائعة ومضمونها وحالات استخدامها في عمليات الشراء وإبرام العقود

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

- هـامـ قـسـمـ المـخـازـنـ وـالـمـسـتـوـدـعـاتـ وـدـوـرـهـ فـيـ عـمـلـيـاتـ الشـرـاءـ
- كـيـفـيـةـ مـارـسـةـ الـنـقـاسـ الـمـسـتـخـدـمـةـ "ـالـفـنـيـةـ"ـ بـالـمـنـظـمـةـ لـمـهـاـهـاـ وـالـقـيـاـمـ بـأـعـمـالـ التـنـسـيقـ وـعـ قـسـمـ المشـتـريـاتـ
- هـامـ مـسـؤـلـ إـدـارـةـ الـعـقـودـ وـأـعـمـالـهـ بـكـفـاءـةـ وـتـمـيزـ
- هـامـ إـدـارـةـ الـحـسـابـاتـ وـعـلـاقـتـهـاـ بـالـنـقـاسـ الـمـخـلـفـةـ
- هـامـ قـسـمـ الشـنـونـ الـقـانـوـنـيـةـ وـدـوـرـهـ فـيـ تـحـدـيدـ مـدـىـ قـانـوـنـيـةـ طـرـقـ وـوسـيـلـةـ الشـرـاءـ وـالـتـحـقـقـ مـنـ صـحةـ وـإـبـرـامـ الـعـقـودـ فـيـ الـمـجـالـيـنـ الـدـولـيـ وـالـمـحـلـيـ

الوحدة الرابعة، المبادئ العامة للإدارة العقود:

- التعرف على قواعد العقود في دول نظام لا Civil Law
- التعرف على قواعد العقود في دول نظام لا Common Law
- احكام العقود وأنواعها
- المشكلات العملية في ابرام العقود التي قد ت تعرض العقود للنبطal
- الاتجاه الحديث في العقود والجوع بين النظالين "SCF"

الوحدة الخامسة،اليات الرقابة على المناقصات والمشتريات:

- كفاءة بناء الضوابط الداخلية للمشتريات والمناقصات
- أساليب الرقابة على طرح العطاءات والمناقصات
- أساليب الرقابة على دراسة العروض الفنية والمالية وتقييمها
- التمييز بين أنواع النخطط أو الغش المحتملة في العطاءات وكيفية الحد منها
- الكفاءة في تقييم أداء الموردين والرقابة على أدائهم
- بناء الضوابط الداخلية على المشتريات والمناقصات
- التدقيق الداخلي على المشتريات والعطاءات
- النخطط والغش في المشتريات والمناقصات وأساليب كشفها والحد منها

الوحدة السادسة، الأعداد القانوني للتفاوض الشرائي:

- العقود التحضيرية للمفاوضات وخطابات النوايا Intent of Letter
- البروتوكولات والعقود التي تولد التزاما بالتفاوض Agreements Gentlemen and Protocols
- العقود البدنية التي تتعلق بالعقد المراد إبرامه Contracts Initial Condition
- دراسة تطبيقية عملية لشرط التفاوض في العقود Hardship

الوحدة السابعة، الجدارة في التفاوض الفعال:

- التفاوض، مراحله، وأنماطه والعقبات التي تعترضه
- تقييم الثغرات في أداء عملية التفاوض
- مساعدة المهاارات / مراحل التفاوض
- أهم المعلومات اللازمة لتحديد المفاوضين وأنماط المفاوضين
- أثر اختلاف البيئة على أنماط المفاوضين

الوحدة الثامنة، إستراتيجيات وتقنيات التفاوض في الشراء:

- كفاءة التفاوض والعلاقات التفاوضية في المشتريات
- إستراتيجيات منهج المصالح المشتركة في المشتريات
- إستراتيجية التكامل وتطوير التعامل في المشتريات
- إستراتيجية تعزيز التعاون في المشتريات
- إستراتيجيات منهج الصراع في المشتريات

الوحدة التاسعة، إدارة عقود المناقصات في مرحلة الترسية:

- لجان فحص العطاءات وتحليل وتقييم العروض: تشكيلاها وإجراءات عملها
- تقييم العطاءات واستبعادها
- اعتماد قرار الترسية ونظام لا Contract of Award
- الجزاءات التي يجوز للإدارة اتخاذها فيواجهة المتعاقد المخل
- قواعد تنازل المتعاقد عن العقد
- تدريب عالي على مشكلات إدارة عقود المناقصات التعامل مع Venture Joint



الوحدة العاشرة، إدارة مناقصات الشراء:

- المبادئ الحاكمة لمناقصات
- اللإعداد لمناقصات، وضوابط كراسات الشروط والمواصفات
- التأمين أو الضمان الابتدائي والنهاي وقواعد
- لجان فحص العطاءات وتحليل وتقييم العروض وتقييم العطاءات واستبعادها
- اعتماد قرار الترسية ونظام لا Contract of Award



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

نحوذج تسجيل :
الادارة المتقدمة للهشتريات والعقود والمناقصات

دورة 120255 تاریخ الانعقاد: 26 مايوا - 06 يونيو 2024 دولة الانعقاد: مصر التكلفة: 5400 الیورو

معلوّات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

الاسم الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:
العنوان:
المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

الاسم الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي