



الإدارة المتقدمة للمشتريات والعقود والمناقصات

2025 - 14 أبريل
برشلونة (إسبانيا)



الإدارة المتقدمة للمشتريات والعقود والمناقصات

رمز الدورة: 120255_128264 تاريخ الإنعقاد: 14 - 25 ابريل 2025 دولة الإنعقاد: برشلونة (إسبانيا) التكلفة: 8500 اليورو

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، فضلاً عن عملية إعداد وإدارة المناقصات وطرحها، هذه المفاهيم واحداث المهارسات وغيرها ستكون تحت الضوء من خلال هذه الدورة التدريبية.

الفئات المستهدفة:

- مدراء المستودعات والمخازن.
- أهناء 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 الهني والدخول إلى حقل إدارة المخازن والمستودعات.
- الموظفون والمديرين العاملون في المخازن والمشتريات والتخطيط والعمليات واللوجستيات.
- العاملون 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 الالسس 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 والاقسام 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 والاقسام الأخرى المعنية بعمليات الشراء:

- مهام قسم المخازن والمستودعات ودوره في عمليات الشراء
- كيفية ممارسة الأقسام المستخدمة "الفنية" بالمنظمة لهاها والقيام بأعمال التنسيق مع قسم المشتريات
- مهام مسنول إدارة العقود وأداء أعماله بكفاءة وتميز
- مهام إدارة الحسابات وعلاقتها بالاقسام 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
- المشكلاااا العملىة فى إبرام العقود اللى قد تعرض العقود للإبطال
- الأااااااااا فى الءءءء والءءءء بىن النطاهاىن "SCF"

الوحدة الءاهسة، الأااا الرقابة على الهناقصاا والمشءرااا:

- كفاءاا بئا الضوااب الءااااا للمشءرااا والهناقصاا
- أساااب الرقابة على طرا العطااا والهناقصاا
- أساااب الرقابة على دراساا العروضا الفنىة والهالىة وءقوىها
- الءهزىء بىن أنواع الأءءاء أو العشا المهءءة فى العطااا وكىفىة الءء منها
- الكفاءاا فى ءقوىء أداء الهورءىن والرقابة على أءاهم
- بئا الضوااب الءااااا على المشءرااا والهناقصاا
- الءءقوىء الءاااا على المشءرااا والعطااا
- الأءءاء والعشا فى المشءرااا والهناقصاا وأساااب كسفاها والءء منها

الوحدة الساءسة، الأءءء القانونى للءفاوض الشراى:

- العقود الءءضرىة للهفاوضاا وءطااااا النواىا Intent of Letter
- البروءوكولاا والعقوء اللى ءولء الءراها بالءفاوض Agreements Gentlemen and Protocols
- العقود الهءءىة اللى ءءعلق بالءءء الهراء إبراهه Contracts Initial
- دراساا ءطبىقىة عملىة لشرء الءفاوض فى العقود Condition Hardship

الوحدة السابعاا، الءءارة فى الءفاوض الفعاا:

- الءفاوض، مراهله، وأنهاطه والعقااا اللى ءءرضه
- ءقوىء الءغراا فى أداء عملىة الءفاوض
- مصفوفة الههاراا / مراهل الءفاوض
- أهم الهءلوماا اللازمة لءءءىء الهفاوضىن وأنهاط الهفاوضىن
- أءر اءءلاا البىنة على أنهاط الهفاوضىن

الوحدة الءاهمة، إستراءااااا وءقنىاا الءفاوض فى الشراء:

- كفاءا الءفاوض والعلاااا الءفاوضىة فى المشءرااا
- إستراءااااا منهء المصالء المشءركا فى المشءرااا
- إستراءااااا الءكاول وءطوىء الءعاول فى المشءرااا
- إستراءااااا ءعمىق الءعاول فى المشءرااا
- إستراءااااا منهء الصراا فى المشءرااا

الوحدة الءاسعاا، إدارة عقوء الهناقصاا فى مراهة الءرسىة:

- لءان فءص العطااا وءءلل وءقوىء العروضا: ءشكىها وإءرااااا عهها
- ءقوىء العطااااا واسءءعاها
- اعءهاء قرار الءرسىة ونظاا الـ Contract of Award
- الءزااا اللى بىوز للإءارة اءءاها فى مواءة الهءعاا الهءل
- قواعد ءنازل الهءعااا عن العءء
- ءءربىب عملى على مشكلاااا إدارة عقوء الهناقصاا الءعاول 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 ال Contract of Award

نموذج تسجيل :
الإدارة المتقدمة للشتريات والعقود والمناقصات

رمز الدورة: 120255 تاريخ الإنعقاد: 14 - 25 ابريل 2025 دولة الإنعقاد: برشلونة (إسبانيا) التكلفة: 8500 اليورو

معلومات المشارك

النسر الكامل (السيد / السيدة):

.....

..... المهسمى الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

..... اسم الشركة:

..... العنوان:

..... المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

النسر الكامل (السيد / السيدة):

.....

..... المهسمى الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي