



استراتيجيات إدارة المشتريات والمناقصات وإدارة عقودها

06 يونيو 2024
دبي (الإمارات العربية المتحدة)



استراتيجيات إدارة المشتريات والمناقصات وإدارة عقودها

رمز الدورة: 133457_120637 تاريخ الإنعقاد: 06 يونيو 2024 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) التكلفة: 3900 اليورو

وقدمة:

مسؤولية الشراء تتعدى الحدود الخاصة بتنفيذ عملية الشراء، فهي تضمن التخطيط ورسم السياسة واتخاذ القرارات والبحث والدراسة لل اختيار المواد ومصادر الشراء، ومتاحة أمر الشراء لضمان التسلیم في المواعيد المناسبة، ثم يلي ذلك مرحلة إبرام عقد التوريد وهي مرحلة هامة ودقيقة في حياة العقد حيث يتوقف على تلك العملية الحياة المستقبلية له، ويتميز عقد التوريد عن غيره من العقود بالعديد من الخصائص والمواصفات يتناولها البرنامج بالتوسيع، ثم تبدأ بعدها مرحلة تنفيذ العقد وإدارته، وتكون مرحلة الشراء هي أغلب الأذيان إما مباشرة بالتعاقد المباشر، وإنما عن طريق المناقصة، حرصاً على اختيار المتعاقد النفضل.

الفئات المستهدفة:

- العاملون بإدارات المشتريات.
- العاملون بإدارات العقود.
- المختصون بإدارات الشؤون الإدارية.
- المستشارون والباحثون القانونيون بالإدارات القانونية.
- العاملون بإدارات المبيعات وإدارات التسويق.
- المختصون بإدارات الموارد.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- رفع كفاءة العاملين في مجال إدارة المشتريات وذلك عن طريق تعريفهم بالطرق الحديثة في الشراء وكيفية التعامل مع الموردين.
- الفهم المعمق لعملية التفاوض على العقود والوثائق المتعلقة بذلك المرحلة.
- فهم عقود التوريد وكيفية إدارة عمليات العقود وكيفية إبراهها.
- اكتساب مهارات الشراء الحديثة وتعريفه بأهمية وظيفة الشراء للمنظمة.
- فهم النسخ القانونية لاختيار مصادر الشراء والتوريد ومهاراته بالإضافة لكيفية الحصول على معلومات عن الموردين المحتملين.
- اكتساب مهارات تحديد الكمية الاقتصادية للشراء والسعر الملازم للشراء.
- اكتساب مهارات وأساليب إدارة المناقصات وتنفيذها عن طريق اتباع خطوات محددة وبشكل متز� يمكن الإدارات من اختيار المتعاقد النسب في عقود التوريد.
- اكتساب مهارات إعداد المناقصات.
- فهم قواعد تقييم وتحليل العروض المقدمة لترسيمة المناقصة.
- اكتساب أفضل الممارسات العملية في إدارة المشتريات والعقود.
- فهم أساس التخطيط والتقييم للمشتريات وأساليب الشراء وكيفية الشراء ومقاييس الشراء.
- فهم المشاكل التي تواجهها إدارة المشتريات.
- فهم أساليب تطوير إدارة المشتريات.
- فهم استخدام التكنولوجيا الحديثة والحاسب الذي في المشتريات.
- التعرف على دور العنصر البشري في إدارة المشتريات والموارد وكيفية تدريبه وتأهيله وتطويره بما يتاسب ومتطلبات التطور.

الكفاءات المستهدفة:

- الإدارة المتقدمة للمشتريات.
- أساس ممارسة أعمال الشراء سياسات الشراء وفقاً للمعايير الدولية.
- إدارة نظم المعلومات الشرائي PMS.
- التخطيط الاستراتيجي لعمليات الشراء.
- ممارسة إدارة المشتريات.
- العقود وكراسات الشراء.
- أساليب وإجراءات المناقصات.
- فهم عمليات الكشف في مختلف أنواع العقود.
- الهوازو والغرامات.
- إدارة مقاولي الباطل.
- المطالبات والمنازعات والتفاوض.
- إثارة المطالبة.
- الالتزام بالجودة في العقود والمنافسات.
- الجوانب القانونية للعقود.
- التعامل مع تقنيات المطالبة.

محتوى الدورة الوحدة الأولى، الإدارة المتقدمة للمشتريات:

- المفهوم العالمي الجديد وتأثيره على نشاط الشراء
- وظيفة الشراء وأبعادها الاقتصادية وتقسيماتها الإدارية العلاقة بين إدارة المشتريات والإدارات الأخرى
- طرق الشراء المختلفة
- الجودة المناسبة والمعايير الدولية دور إدارة المشتريات في تحديد مستوياتها
- الاقتصادية للطلب وكيفية حسابها
- تتح قرار الشراء؛ وكيف تختار مصادر التوريد؛ وكيف تتفاوض معهم ونفاصل بينهم؛
- الشراء ودى 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، أساس ممارسة أعمال الشراء سياسات الشراء وفقاً للمعايير الدولية:

- كيفية بطيء أعمال الشراء والعقود والتوريد وتتنفيذ النعمان بالمخطبات الإستراتيجية والتكتيكية والتشغيلية للمنظمة
- كيفية الوصول إلى الحدود المعيارية الدولية للمخزون من خلال تطبيقات ذات كفاءة وفاعلية لسياسات الشراء الدولي والم المحلي
- ممارسة عمليات الشراء طبقاً لأسس الرصد المخزوني ومعدلات الاستهلاك
- المظاهرات القانونية المنهي عنها عند ممارسة عمليات الشراء وتذليل الاحتياجات
- معايير واليات وأسس اختيار المتعاقد والتخصيص بطريقة الشراء والجزاءات القانونية على مخالفة ذلك
- أهم المصطلحات الشائعة وضمونها وحالات استخدامها في عمليات الشراء وإبرام العقود

الوحدة الثالثة، إدارة نظم المعلومات الشرائي PMS:

- طبيعة وبناء نظم المعلومات الشرائية
- متطلبات وفوائد نظم المعلومات الشرائية
- طرق تطبيق نظم المعلومات الشرائية

الوحدة الرابعة، التخطيط الاستراتيجي لعمليات الشراء:

- إجراءات تخطيط عمليات الشراء
- طبيعة وأهمية تخطيط الشراء
- دور الشراء في التخطيط العام للشركة وتطوير وتنفيذ خطط الشراء

- استراتيجيات المشتريات
- مصادر الاستراتيجية
- استراتيجيات تقويض الشراء المناسب
- استراتيجيات الشراء بالسعر المناسب
- استراتيجيات الشراء بالكمية المناسبة
- الشراء دورة حياة المنتج
- استراتيجيات الكلفة والمخاطر

الوحدة الخامسة، ومارسة إدارة المشتريات:

- مصادر الشراء تحديد واختيار مصادر التوريد وطرق تقييم مصادر التوريد وكيفية التفاوض والتعامل مع الموردين
- تحليل المواد المشترأة تحليل القيمة وتحليل الكلفة والطرق الاقتصادية
- التفاوض في الشراء إجراءات وأدليقيات التفاوض التنافسي ومارسة فن التفاوض من حيث الاستراتيجيات والتكتيكات الشرائية
- المشاكل التطبيقية التي تواجه إدارة الشراء وخاصة في التعامل مع الموردين.
- استراتيجيات حديثة في التعامل مع الموردين
- المدرسة اليابانية وادارة المشتريات والمخازن
- المدرسة الأمريكية وادارة المشتريات والمخازن
- تدريبات عملية

الوحدة السادسة، العقود وكراسات الشراء:

- أنواع العقود
- أساسيات العقود والبنود الشائعة من الناحية القانونية
- محتوى وثائق العقد
- نماذج العقود الدولية
- صياغة العقود
- خطابات الضمان والتأمين، والهدفـات
- اختيار المورد
- منظومة العقد
- العوامل التي تؤثر على الإستراتيجية

الوحدة السابعة، أساليب وإجراءات المناقصات:

- أغراض المؤسسة
- توثيق المناقصات
- ترسية العقد
- الاتصالات والمجتمعات

الوحدة الثامنة، اللالتزام بالجودة في العقود والمنافسات:

- أنظمة الجودة في المناقصات والعقود
- أساليب ضمان الجودة منذ المراة الأولى وفي كل مرحلة
- العقود ملزمة من الناحية القانونية
- الخواص الرئيسية لرقابة العقود بطريقة فعالة
- نشر الرسالة الخاصة بإعداد المناقصات والعقود

الوحدة التاسعة، التعامل مع تقنيات المطالبة:

- إنهاء العقد.
- الاليات حل المنازعات.
- أساليب حساب قيم التعويض تكلفة وحدة
- خطوات التحكيم

الوحدة العاشرة، المشاكل العملية:

- اثر الالخلال بإجراءات المناقصة على اجراءات التعاقد وصحة انعقاد العقد
- التصرف حيال اثاره وقدم العطاء للخطاء الكتابية التي يتضمنها
- المحظورات والمسبيات التي تعرض المتنافق للاستبعاد
- سحب العروض والاثر المنتقب على ذلك
- اشكالية مدى الاعتداد بتعديل اسعار المناقصات قبل الموعد المحدد



نحوذن تسجيل :

استراتيجيات إدارة المشتريات والمناقصات وإدارة عقودها

رمز الدورة: 120637 تاريخ الإنعقاد: 02 - 06 يونيو 2024 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) التكلفة: 3900 اليورو

معلومات الوشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

المسمي 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) :

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

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي