



دورة إدارة عمليات الشراء والتعاقدات

07 - 11 فبراير 2027
أونلاين



دورة إدارة عمليات الشراء والتعاقدات

الرمز : 121355_164953 تاريخ الإنعقاد: 07 - 11 فبراير 2027 دولة الإنعقاد: أونلاين التكلفة: 1900 اليورو

مقدمة

تهدف دورة إدارة عمليات الشراء والتعاقدات، إلى بناء فهم متكامل لأفضل الممارسات المهنية في إدارة المشتريات والتعاقدات داخل المؤسسات. تركز الدورة على الجوانب التنظيمية والإجرائية التي تضمن تحقيق الكفاءة والشفافية في عمليات الشراء. كما تستعرض الأنظمة والنماذج والحوكمة التي تحكم التعاقدات المحلية والدولية. تغطي الدورة مراحل الشراء كافة، بدءاً من تحديد الاحتياجات وحتى إغلاق العقد. تسهم الدورة في تعزيز القدرة على اتخاذ قرارات تعاقدية مدروسة تقلل المخاطر وترفع القيمة المضافة. وتعد هذه الدورة أساساً مهماً للمهنيين لخدمة الاستدامة المؤسسية وتحقيق أفضل استخدام للموارد.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة إدارة عمليات الشراء والتعاقدات، الفئات والمهنيين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء المشتريات في الجهات الحكومية والخاصة.
- مسؤولو التعاقدات وإدارة العقود.
- العاملون في سلاسل الإمداد والتهوين.
- موظفو الشؤون الإدارية والمالية.
- رؤساء الأقسام التشغيلية.
- المختصون في الرقابة الداخلية.
- العاملون في إدارة المشاريع.
- حديثو التخرج الراغبون بالعمل في المشتريات.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في إدارة عمليات الشراء والتعاقدات، سيكون المشاركون قادرين على:

- توضيح المفاهيم الأساسية لإدارة عمليات الشراء والتعاقدات.
- تعزيز الفهم العملي لدورة المشتريات المؤسسية.
- تنمية القدرة على تخطيط عمليات الشراء بفعالية.
- تمكين المشاركين من إعداد وثائق الشراء بشكل مهني.
- دعم مهارات تحليل العروض الفنية والمالية.
- توضيح آليات التفاوض التعاقدية المنهجية.
- تعزيز الالتزام بالأنظمة واللوائح ذات الصلة.
- رفع مستوى الشفافية والنزاهة في إجراءات الشراء.
- تمكين اتخاذ قرارات شراء قائمة على القيمة.
- تقليل المخاطر القانونية والتشغيلية للتعاقدات.
- تحسين كفاءة إدارة الموردين والعقود.
- دعم تحقيق وفورات مالية مستدامة.
- تعزيز التكامل بين الشراء والنهادف الاستراتيجية.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج إدارة عمليات الشراء والتعاقدات:

- القدرة على تحليل احتياجات الشراء بدقة.
- مهارة إعداد خطط الشراء السنوية.
- إجادة صياغة طلبات الشراء ووثائق التعاقد.

- فهم معايير التأهيل والتقييم للموردين.
- القدرة على مقارنة العروض بموضوعية.
- مهارات التفاوض التعاقدية الاحترافي.
- الإلهام بإدارة المخاطر التعاقدية.
- متابعة تنفيذ العقود وضبط الأداء.
- مهارات التواصل مع الأطراف ذات العلاقة.
- الالتزام بمبادئ الحوكمة والامتثال.

دراسة سيناريوهات

في تدريب إدارة عمليات الشراء والتعاقدات، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- تحليل حالة فشل تعاقد بسبب ضعف التخطيط.
- دراسة سيناريو اختيار مورد غير موهل.
- تقييم عقد تم تنفيذه خارج نطاقه الزمني.
- معالجة تضارب المصالح في لجان الشراء.
- تحليل تفاوض تعاقدية غير متوازن.
- دراسة أثر ضعف المتابعة على جودة التوريد.
- تقييم مخاطر تعديل العقود المتكرر.

محتوى الدورة التدريبية

الوحدة الأولى: مدخل إلى إدارة عمليات الشراء والتعاقدات

- مفهوم إدارة المشتريات ودورها الاستراتيجي.
- تطور أنظمة الشراء في المؤسسات الحديثة.
- العلاقة بين الشراء وتحقيق القيمة المؤسسية.
- أنواع الشراء والتعاقدات المؤسسية.
- الفرق بين الشراء الحكومي والخاص.
- مبادئ الشفافية والنزاهة في المشتريات.
- دور إدارة الشراء في دعم الاستدامة.

الوحدة الثانية: تخطيط عمليات الشراء

- تحليل الاحتياجات التشغيلية والفنية.
- إعداد خطة الشراء السنوية.
- ربط خطة الشراء بالميزانية.
- تحديد أولويات الشراء الاستراتيجية.
- تقدير التكاليف والأسعار السوقية.
- دراسة السوق والموردين المحتملين.
- إدارة الوقت في دورة الشراء.

الوحدة الثالثة: إجراءات الطرح والتعاقد

- إعداد طلبات الشراء والمواصفات.
- صياغة كراسات الشروط والمواصفات.
- اختيار أسلوب الطرح المناسب.
- إدارة لجان فتح المظاريف.
- تقييم العروض الفنية والمالية.
- التحقق من أهلية الموردين.
- توثيق قرارات الترسية.

الوحدة الرابعة: التفاوض وإبرام العقود

- مبادئ التفاوض في التعاقدات.
- استراتيجيات التفاوض الفعال.
- إدارة التوازن بين السعر والجودة.
- صياغة بنود العقود الأساسية.
- توزيع المخاطر والمسؤوليات.
- مراجعة الجوانب القانونية للعقد.
- اعتماد العقود وإجراءات التوقيع.

الوحدة الخامسة: إدارة ومتابعة العقود

- متابعة تنفيذ بنود العقد.
- مراقبة الأداء والجودة.
- إدارة التعديلات والنوازل التغييرية.
- التعامل مع الإخلالات التعاقدية.
- توثيق مراحل تنفيذ العقد.
- إغلاق العقود وتقييم الموردين.
- استخلاص الدروس المستفادة.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تسهم دورة إدارة عمليات الشراء والتعاقدات في بناء إطار مهني متكامل يرفع كفاءة الشراء ويعزز الحوكمة المؤسسية. وتوصي الدورة بتطبيق المفاهيم المكتسبة بشكل منهجي لضمان تحقيق أفضل قيمة ممكنة وتقليل المخاطر التعاقدية.

نموذج تسجيل :
دورة إدارة عمليات الشراء والتعاقدات

الرمز : 121355 تاريخ الإنعقاد: 07 - 11 فبراير 2027 دولة الإنعقاد: أونلاين التكلفة: 1900 اليورو

معلومات المشارك

الاسم 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 ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

الهسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي ☐

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي ☐