



التعاقدات الشرائية المتقدمة وإدارة اتفاقيات الشراء

04 - 08 يناير 2027
الدار البيضاء (المغرب)



التعاقدات الشرائية المتقدمة وإدارة اتفاقيات الشراء

الرمز : 165179_121361 تاريخ الإنعقاد : 04 - 08 يناير 2027 دولة الإنعقاد : الدار البيضاء (المغرب) التكلفة : 4500 اليورو

مقدمة

تُعنى دورة التعاقدات الشرائية المتقدمة وإدارة اتفاقيات الشراء، بتطوير الفهم المتقدم لمفاهيم التعاقدات الشرائية وإدارة اتفاقيات الشراء في البيئات المؤسسية الحديثة. تركز على الربط بين الجوانب القانونية والمالية والتشغيلية لضمان تحقيق أفضل قيمة ممكنة من عمليات الشراء. تستعرض المهارات الاحترافية في التخطيط للتعاقدات، وتحليل المخاطر، وصياغة الاتفاقيات، وإدارتها بفعالية. تسلط هذه الدورة التدريبية، الضوء على دور التعاقدات الشرائية في دعم الاستدامة وتعزيز الكفاءة المؤسسية. تهدف إلى بناء منظور استراتيجي للإدارة اتفاقيات الشراء طويلة النجل. وتوفر إطاراً نظرياً متكافلاً يدعم اتخاذ قرارات شرائية رشيدة ومتوافقة مع السياسات التنظيمية.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة التعاقدات الشرائية المتقدمة وإدارة اتفاقيات الشراء، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء المشتريات في القطاعين العام والخاص.
- مسؤولو التعاقدات والاتفاقيات التجارية.
- العاملون في سلاسل الإمداد واللوجستيات.
- المختصون في الشؤون القانونية المرتبطة بالشراء.
- مدراء المشاريع ذات المشتريات المعقدة.
- مسؤولو التخطيط المالي والرقابة.
- العاملون في إدارات العقود طويلة النجل.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في التعاقدات الشرائية المتقدمة وإدارة اتفاقيات الشراء، سيكون المشاركون قادرين على:

- توضيح المفاهيم المتقدمة للتعاقدات الشرائية الحديثة.
- تعزيز القدرة على تحليل احتياجات الشراء الاستراتيجية.
- تطوير فهم عميق لأنواع اتفاقيات الشراء المختلفة.
- تمكين المشاركين من إعداد خطط تعاقدية فعالة.
- رفع مستوى الوعي بالمخاطر التعاقدية وأساليب إدارتها.
- تحسين مهارات صياغة بنود العقود الشرائية.
- دعم اتخاذ القرار المبني على التحليل المالي والتجاري.
- توضيح العلاقة بين التعاقدات الشرائية والاداء المؤسسي.
- تعزيز الالتزام بالحوكمة والامتثال في إدارة الاتفاقيات.
- تمكين المشاركين من تقييم الموردين تعاقدياً.
- توضيح أساليب التفاوض المتقدم في اتفاقيات الشراء.
- دعم التكامل بين التعاقدات وإدارة سلاسل الإمداد.
- تحسين كفاءة إدارة العقود طوال دورة حياتها.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج التعاقدات الشرائية المتقدمة وإدارة اتفاقيات الشراء:

- تحليل التعاقدات الشرائية المعقدة بفعالية.
- التخطيط الاستراتيجي لاتفاقيات الشراء طويلة النجل.
- إدارة العلاقة التعاقدية مع الموردين.

- تفسير البنود القانونية والتجارية للعقود.
- تقييم المخاطر التعاقدية المحتملة.
- ضبط الأداء التعاقدية ومؤشرات القياس.
- إدارة التغييرات في اتفاقيات الشراء.
- التنسيق بين الفرق القانونية والمالية.
- تطبيق مبادئ الحوكمة في التعاقدات.
- إعداد تقارير احترافية عن أداء الاتفاقيات.

دراسة سيناريوهات

في تدريب التعاقدات الشرائية المتقدمة وإدارة اتفاقيات الشراء، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- تحليل عقد شراء طويل الأجل مع مورد استراتيجي.
- إدارة نزاع تعاقدية ناتج عن تأخير التوريد.
- تقييم تعديل بنود اتفاقية شراء قائمة.
- دراسة مخاطر الاعتماد على مورد واحد.
- مراجعة اتفاقية شراء غير متوافقة مع السياسات.
- تحليل أثر تغير الأسعار على العقد.

محتوى الدورة التدريبية

الوحدة الأولى: مفاهيم التعاقدات الشرائية المتقدمة

- تعريف التعاقدات الشرائية في السياق المؤسسي.
- الفرق بين الشراء التشغيلي والشراء الاستراتيجي.
- دور التعاقدات في تحقيق القيمة المضافة.
- العلاقة بين التعاقدات وإدارة سلاسل الإمداد.
- تصنيف اتفاقيات الشراء حسب الهدية والنطاق.
- فهم دورة حياة العقد الشرائي.
- تحليل أصحاب المصلحة في التعاقدات.

الوحدة الثانية: تخطيط وإعداد اتفاقيات الشراء

- تحليل الاحتياجات الشرائية المتقدمة.
- إعداد استراتيجيات الشراء طويلة الأجل.
- تحديد نطاق العقد ومتطلباته الفنية.
- اختيار نموذج التعاقد المناسب.
- إعداد وثائق التعاقد الاحترافية.
- مواءمة التعاقدات مع السياسات الداخلية.
- دمج الاعتبارات المالية في التخطيط التعاقدية.

الوحدة الثالثة: صياغة وإدارة بنود العقود الشرائية

- مبادئ صياغة البنود التعاقدية الواضحة.
- تحديد الالتزامات والمسؤوليات التعاقدية.
- إدارة شروط الدفع والتسعير.
- صياغة بنود الجودة والتسليم.
- التعامل مع شروط الجزاءات والتعويضات.
- إدارة بنود التعديل والتغيير.
- توثيق الاتفاقيات وملاحقتها.

الوحدة الرابعة: إدارة المخاطر والأداء في اتفاقيات الشراء

- تحديد المخاطر التعاقدية المحتملة.
- تصنيف المخاطر القانونية والتجارية.
- تطوير خطط التخفيف من المخاطر.
- قياس الأداء التعاقدى للموردين.
- استخدام مؤشرات الأداء الرئيسية.
- إدارة حالات عدم الامتثال.
- مراجعة الاتفاقيات بشكل دوري.

الوحدة الخامسة: التفاوض والحوكمة في التعاقدات الشرائية

- أسس التفاوض المتقدم في الشراء.
- استراتيجيات التفاوض مع الموردين.
- تحقيق التوازن بين التكلفة والجودة.
- تطبيق مبادئ الحوكمة التعاقدية.
- ضمان الشفافية والنزاهة في الاتفاقيات.
- إدارة النزاعات التعاقدية باحتراف.
- تعزيز الشراكات طويلة الأجل مع الموردين.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تُعد التعاقدات الشرائية المتقدمة عنصراً محورياً في تعزيز الكفاءة والحوكمة المؤسسية. توصي الدورة بتبني نهج استراتيجي متكامل في إدارة اتفاقيات الشراء لتحقيق قيمة مستدامة وتقليل المخاطر.

نموذج تسجيل :

التعاقدات الشرائية المتقدمة وإدارة اتفاقيات الشراء

الرمز : 121361 تاريخ الإنعقاد: 04 - 08 يناير 2027 دولة الإنعقاد: الدار البيضاء (المغرب) التكلفة: 4500 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 ☐