



إدارة العطاءات والمناقصات المتقدمة

02 - 06 أغسطس 2027
نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية)



إدارة العطاءات والمناقصات المتقدمة

الرمز : 173536_120238 تاريخ الإنعقاد : 02 - 06 أغسطس 2027 دولة الإنعقاد : نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة : 7200 اليورو

المقدمة

تأتي دورة إدارة العطاءات والمناقصات المتقدمة، لتلبية الحاجة المتزايدة إلى تطوير القدرات المهنية في إدارة دورة المناقصة وفق منهجيات احترافية ومنظمة. تركز على تمكين المشاركين من فهم الإطار المتكامل لإدارة العطاءات في البيئات الحكومية والخاصة. وتتناول الأسس القانونية والتنظيمية التي تحكم المناقصات الاحترافية بمختلف أنواعها. كما يعالج الآليات التخطيط الاستراتيجية للمناقصات بما يضمن النزاهة والشفافية وتعظيم القيمة.

تسلط هذه الدورة التدريبية في إدارة العطاءات والمناقصات المتقدمة، الضوء على إعداد عروض تنافسية قادرة على تحسين فرص الفوز بالمناقصات. كما تهتم بتحليل المنافسة في المناقصات وتقييم المخاطر المرتبطة بالعطاءات. وتعزز القدرة على التفاوض في المناقصات وفق قواعد مهنية واضحة. وكذلك، تهدف هذه الدورة التدريبية، إلى بناء كفاءات متقدمة في إدارة العطاءات والمناقصات المتقدمة وفق أفضل الممارسات المعتمدة.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة إدارة العطاءات والمناقصات المتقدمة، الفئات والمهترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- العاملون في إدارات إدارة العطاءات بالمؤسسات.
- أعضاء لجان المناقصات الحكومية.
- المختصون في إدارة المناقصات المتقدمة.
- موظفو إدارات المشتريات والتوريد.
- مسؤولو التخطيط الاستراتيجي للمناقصات.
- العاملون في تقييم المناقصات المتقدمة.
- أعضاء الإدارات القانونية.
- المشرفون على إدارة دورة المناقصة.
- العاملون في إعداد عروض تنافسية.
- المختصون في حوكمة العطاءات.
- موظفو المشاريع الكبرى.
- المهتمون بتدريب احترافي في المناقصات.
- العاملون في برامج العطاءات.
- الراغبون في تطوير مهاراتهم المهنية.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في إدارة العطاءات والمناقصات المتقدمة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تنمية القدرة على فهم إدارة العطاءات والمناقصات المتقدمة.
- إكساب مهارات شاملة في إدارة دورة المناقصة.
- تعزيز الفهم العملي لقواعد المناقصات الاحترافية.
- تطوير مهارات التخطيط الاستراتيجي للمناقصات.
- تمكين المشاركين من تحليل المنافسة في المناقصات.
- بناء القدرة على إعداد عروض تنافسية فعالة.
- رفع كفاءة تقييم المناقصات المتقدمة.
- تعزيز مهارات التفاوض في المناقصات.
- دعم تطبيق حوكمة العطاءات بفعالية.
- تمكين المشاركين من إدارة المخاطر في العطاءات.
- تعزيز الالتزام بالنظمية والإجراءات.
- تحسين فرص الفوز بالمناقصات.
- تطوير مهارات اتخاذ القرار في العطاءات.

- فهم إدارة المناقصات الحكومية.
- تعزيز كفاءة الإشراف على العطاءات.
- بناء القدرة على المتابعة المهنية للمناقصات.
- دعم تطبيق أفضل ممارسات إدارة العطاءات.
- تحقيق التكامل بين الجوانب القانونية والفنية.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج إدارة العطاءات والمناقصات المتقدمة:

- إدارة العطاءات باحترافية.
- إدارة المناقصات المتقدمة.
- التخطيط الاستراتيجي للمناقصات.
- إعداد عروض تنافسية.
- تحليل المنافسة في المناقصات.
- إدارة المخاطر في العطاءات.
- تقييم المناقصات المتقدمة.
- التفاوض في المناقصات.
- تطبيق حوكمة العطاءات.
- إدارة المناقصات الحكومية.
- الإشراف على دورة المناقصة.
- اتخاذ القرار التعاقد.
- الالتزام بالضوابط القانونية.
- التنسيق بين الأطراف المعنية.
- تحسين فرص الفوز بالمناقصات.

دراسة سيناريوهات

في تدريب إدارة العطاءات والمناقصات المتقدمة، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- تحليل حالة مناقصة حكومية معقدة.
- دراسة سيناريو إعداد عرض تنافسي.
- تقييم حالة استبعاد عرض غير مطابق.
- تحليل مخاطر عطاء عالي القيمة.
- دراسة حالة تفاوض في المناقصات.
- سيناريو تشكيل لجنة مناقصات.
- دراسة حالة تأخر في الترسية.
- تحليل إخفاق في إدارة دورة المناقصة.
- تقييم أثر حوكمة العطاءات.
- دراسة حالة تحسين فرص الفوز بالمناقصات.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى: عمليات التعاقد وإدارة العطاءات

- مفهوم عمليات التعاقد في إدارة العطاءات.
- أنواع عقود الإدارة في المناقصات.
- خصائص العقد الإداري.
- معايير تمييز العقد الإداري.
- اختيار المتعاقد المناسب.
- أسس العدالة والشفافية.
- حقوق والتزامات أطراف التعاقد.
- آثار عقود الإدارة.

- الشروط الاستثنائية غير المألوفة.
- حقوق الامتياز في العقود.

الوحدة الثانية: وسائل الإدارة في التعاقد والمناقصات الاحترافية

- الوسائل العامة للتعاقد الإداري.
- الشراء المباشر وضوابطه.
- المناقصات والمزايدات.
- الممارسات التعاقدية.
- الاتفاقيات الإطارية.
- إدارة المناقصات الحكومية.
- تنظيم إجراءات الطرح.
- توحيد معايير التعاقد.
- ضبط النزاهة والحوكمة.
- تحسين كفاءة إدارة المناقصات.

الوحدة الثالثة: قواعد الإعداد للمناقصات وإعداد العطاءات

- المبادئ الحاكمة للمناقصات الاحترافية.
- التخطيط الاستراتيجي للمناقصات.
- الإعداد الفني للمناقصات.
- مستندات الطرح.
- الإعلان والدعوة للمنافسة.
- ضوابط كراسات الشروط.
- إعداد المواصفات الفنية.
- ضوابط تقديم العطاءات.
- إدارة الوقت في الطرح.
- تقليل المخاطر في العطاءات.

الوحدة الرابعة: إدارة المناقصة وتقييم العروض

- مفهوم إدارة دورة المناقصة.
- التأهيلات والضمانات.
- الكفالات التعاقدية.
- لجان المناقصات.
- قواعد تشكيل اللجان.
- فحص العطاءات فنياً.
- تحليل المنافسة في المناقصات.
- تقييم المناقصات المتقدمة.
- الاستبعاد والترسية.
- توثيق قرارات التقييم.

الوحدة الخامسة: التفاوض وحوكمة العطاءات

- مبادئ التفاوض في المناقصات.
- استراتيجيات التفاوض الاحترافي.
- الاتصال مع المتناقصين.
- إدارة الاعتراضات.
- حوكمة العطاءات.
- إدارة المخاطر في العطاءات.
- تحسين فرص الفوز بالمناقصات.
- المتابعة بعد الترسية.
- ضبط النداء التعاقدية.

• استدامة الكفاءة التعاقدية.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تقدم هذه الدورة برنامج متخصص في العطاءات يركز على بناء فهم متكامل للإدارة العطاءات والمناقصات المتقدمة. تسهم في رفع كفاءة المشاركين في إدارة المناقصات الاحترافية وتحقيق أفضل النتائج. يعزز البرنامج القدرة على التخطيط والتقييم والتفاوض وفق أطر مهنية واضحة. ويوصى بتطبيق ما تم اكتسابه لضمان تحسين الأداء المؤسسي واستدامة النجاح في مجال العطاءات.

نموذج تسجيل :
إدارة العطاءات والمناقصات المتقدمة

الرمز : 120238 تاريخ الإنعقاد: 02 - 06 أغسطس 2027 دولة الإنعقاد: نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة: 7200 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

المسمى 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) :

المسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي ☐

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي ☐