



استراتيجيات إدارة المشتريات والمناقصات وإدارة عقودها

2027 يوليو 29 - 25
الدوحة (قطر)



استراتيجيات إدارة المشتريات والمناقصات وإدارة عقودها

الرمز : 120637_174988 تاريخ الإنعقاد: 25 - 29 يوليو 2027 دولة الإنعقاد: الدوحة (قطر) التكلفة: 5500 يورو

مقدمة:

مسؤولية الشراء تتعدى الحدود الخاصة بتنفيذ عملية الشراء، فهي تضمن التخطيط ورسم السياسة واتخاذ القرارات والبحث والدراسة لاختيار المواد ومصادر الشراء، ومتابعة أمر الشراء لضمان التسليم 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 والمميزات يتناولها البرنامج بالتوضيح، ثم تبدأ بعدها مرحلة تنفيذ العقد وإدارته وتكون مرحلة الشراء في أغلب الأحيان إما مباشرة بالتعاقد المباشر، وإما عن طريق المناقصة، حرصاً على اختيار المتعاقد الأفضل.

الفئات المستهدفة:

- العاملون بإدارات المشتريات.
- العاملون بإدارات العقود.
- المختصون بإدارات الشؤون الإدارية.
- المستشارون والباحثون القانونيون بالإدارات القانونية.
- العاملون بإدارات المبيعات وإدارات التسويق.
- المختصون بإدارات المشاريع.
- 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 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 النسس القانونية لاختيار مصادر الشراء والتوريد ومهاراته بالإضافة لكيفية الحصول على معلومات عن الموردين المحتملين.
- اكتساب مهارات تحديد الكمية الاقتصادية للشراء والسعر الهلائم للشراء.
- اكتساب مهارات وأساليب إدارة المناقصات وتنفيذها عن طريق اتباع خطوات محددة وبشكل متميز يهكن الإدارات من اختيار المتعاقد المناسب في عقود التوريد.
- اكتساب مهارات اعداد المناقصات.
- فهم قواعد تقييم وتحليل العروض المقدمة لترسية المناقصة.
- اكتساب أفضل الممارسات العملية في إدارة المشتريات والعقود.
- فهم أسس التخطيط والتقييم للمشتريات وأساليب الشراء وكيفية الشراء ومفاوضات الشراء.
- فهم المشاكل التي تواجهها إدارة المشتريات.
- فهم أساليب تطوير إدارة المشتريات.
- فهم استخدام التكنولوجيا الحديثة والحاسب الآلي في المشتريات.
- التعرف على دور العنصر البشري في إدارة المشتريات والتكوين وكيفية تدريبه وتأهيله وتطويره بما يتناسب ومستجدات التطور.

الكفاءات المستهدفة:

- الإدارة المتقدمة للمشتريات.
- أسس ممارسة أعمال الشراء سياسات الشراء وفقا 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.
- الدوافع والغراوات.
- إدارة مقاولي الباطن.
- المطالبات والمنازعات والتفاوض.
- إثارة المطالبة.
- الالتزام بالجودة في العقود والمناقصات.
- 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 وتقسيماها الإدارية العالقة بين إدارة المشتريات والإدارات الأخرى
- طرق الشراء المختلفة
- الجودة المناسبة والمعايير الدولية ودور إدارة المشتريات في تحديد مستوياتها
- الاقتصادية للطلب وكيفية حسابها
- نتخذ قرار الشراء؟ وكيف نختار مصادر التوريد؟ وكيف نتفاوض معهم ونفاضل بينهم؟
- 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 إلى الحدود المعيارية الدولية للمخزون من خلال تطبيقات ذات كفاءة وفعالية لسياسات الشراء الدولي والمحلي
- ممارسة عمليات الشراء طبقا لاسس الرصيد المخزوني ومعدلات الاستهلاك
- المحظورات القانونية النهي عنها عند ممارسة عمليات الشراء وتدبير الاحتياجات
- معايير واليات وأسس اختيار المتعاقد والترخيص بطريقة الشراء والجزاءات القانونية على مخالفة ذلك
- أهم المصطلحات الشائعة ومضمونها 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 توقيت الشراء المناسب
- استراتيجيات الشراء بالسعر المناسب
- استراتيجيات الشراء بالكمية المناسبة
- الشراء ودورة حياة المنتج
- استراتيجيات الكلفة والمخاطر

الوحدة الخامسة، مهارة إدارة المشتريات:

- مصادر الشراء تحديد واختيار مصادر التوريد وطرق تقييم مصادر التوريد وكيفية التفاوض والتعامل مع الموردين
- تحليل المواد المشتراة تحليل القيمة وتحليل التكلفة والطرق الاقتصادية
- التفاوض في الشراء إجراءات وأخلاقيات التفاوض التفاوض وممارسة 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 وإدارة المشتريات والمخازن
- المدرسة الأمريكية وإدارة 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، والمدفوعات
- اختيار المورد
- منظومة العقد
- العوامل التي تؤثر على الإستراتيجية

الوحدة السابعة، أساليب وإجراءات المناقصات:

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

الوحدة الثامنة، الالتزام بالجودة في العقود والمناقصات:

- أنظمة الجودة في المناقصات والعقود
- أساليب ضمان الجودة منذ المرة الأولى وفي كل مرة
- 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.
- آليات حل المنازعات.
- أساليب حساب قيم التعويض تكلفة وحدة
- خطوات التحكيم

الوحدة العاشرة، المشاكل العملية:

- اثر الاخلال باجراءات المناقصة على اجراءات التعاقد وصحة انعقاد العقد
- التصرف حيال اثاره مقدم العطاء للاخطاء الكتابية التي يتضمنها
- المحظورات والمسببات التي تعرض المتناقص للاستبعاد
- سحب العروض والاثار المترتب على ذلك
- اشكالية مدى الاعتداد بتعديل اسعار المناقصات قبل الموعد المحدد

نموذج تسجيل :

استراتيجيات إدارة المشتريات والمناقصات وإدارة عقودها

الرمز : 120637 تاريخ الإنعقاد: 25 - 29 يوليو 2027 دولة الإنعقاد: الدوحة (قطر) التكلفة: 5500 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 ☐