



الإدارة المتقدمة للمشتريات والعقود والمناقصات

2025 - 16 مايو 05
بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية)



الإدارة المتقدمة للمشتريات والعقود والمناقصات

رمز الدورة: 120255_94983 تاريخ الإنعقاد: 05 - 16 مايو 2025 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة: 9500 اليورو

المقدمة:

يعد تخطيط المشتريات أداة رئيسية لمساعدة المؤسسات في تحويل نشاطها السنوي لخطط مدروسة ودرجة ضوون الهيرانية، ويساعد أيضا في الاستخدام الفعال للموارد الهالية، يوكن أن يساعا إعااا خطة المشتريات السنوية في تحقيق تطوير للقوة الشرائية للمنظمة من خلال توجيه المشتريات معا وليس بشكل منفصل، معا يؤدي إلى تخطيط أفضل للمشتريات وتسريع لعمليات الشراء بصورة كلية، ويقلل من مخاطر المشاكل التي يهكن أن تحدث خلال عملية الشراء، كجزء من تخطيط المشتريات، يجب على المؤسسات رعاية عقود المشتريات والخدمات، فضلا عن عملية إعداد وإدارة المناقصات وطرحها، هذه المفاهيم واحداث الهارساا وغيرها ستكون تحت الضوء من خلال هذه الدورة التدريبية.

الفئات المستهدفة:

- مدراء المستودعات والمخازن.
- أهناا المستودعات والمخازن.
- العاملون في حقل المشتريات والتخزين.
- أخصائي الاستيراد والتصدير.
- محاسبو التكاليف والمخازن.
- مدراء المشتريات والتخزين والتخطيط والتطوير والإنتاج.
- العاملون في حقل النقل.
- العاملون في حقل إدارة الإنتاج.
- الراغبون في التحول من مساهم الهني والدخول إلى حقل إدارة المخازن والمستودعات.
- الموظفون والمديرون العاملون في المخازن والمشتريات والتخطيط والعمليات واللوجستيات.
- العاملين في الإدارات الأخرى لمعرفة المزيد عن عمليات المخازن مثل: إدارات المالية، إدارات المبيعات، إدارات التسويق والموارد البشرية.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم 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 الالساا القانونية لاختيار مصادر الشراء والتوريد ومهاراته، بالإضافة لكيفية الحصول على معلومات عن الموردين المحتملين.
- اكتساب مهارات تحديد الكمية الاقتصادية للشراء والسعر الملائم للشراء.
- اكتساب مهارات واساليب إدارة المناقصات وتنفيذها عن طريق اتباع خطوات محددة وبشكل متميز يهكن الإدارات من اختيار المتعاقد الأنسب في عقود التوريد.
- اكتساب المشاركين مهارات إعداد المناقصات والعطاءات والمواصفات.
- فهم الخطوات التفصيلية لنظم طرح المناقصات وإجراءاتها المفصلة.
- فهم قواعد تقييم العطاءات وتحليل العروض المقدمة لترسية المناقصة.
- اكتساب مهارات التفاوض الشرائي والتعاقد والاطلاع على مكونات البيئة الشرائية.
- اكتساب مهارات التخاطب مع الموردين والتفاوض معهم والاطلاع على أفضل النساا.
- الاطلاع على أفضل الهارساا في اختيار الموردين والتعاول معهم وإدارة العطاءات.
- اكتساب أفضل الهارساا العملية في إدارة المشتريات والعقود.

الكفاءات المستهدفة:

- الإدارة المتقدمة للمشتريات.
- أسس ممارسة أعمال الشراء سياسات الشراء وفقا للمعايير الدولية.
- كفاءة ادارة قسم المشتريات المتعلقة بالتعاقد الدولي والمحلى وعلاقته بإدارة التخطيط والاقسام الأخرى المعنية بعمليات الشراء.
- المبادئ العامة لإدارة العقود.
- آليات الرقابة على المناقصات والمشتريات.
- الاعداد القانوني للتفاوض الشرائي.
- الجدارة في التفاوض الفعال.
- إستراتيجيات وتقنيات التفاوض في الشراء.
- إدارة عقود المناقصات في مرحلة الترسية.
- إدارة ومناقصات الشراء.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى، الإدارة المتقدمة للمشتريات:

- المفهوم العالمي الجديد وتأثيره على نشاط الشراء
- أهمية وظيفة الشراء وأبعادها الاقتصادية وتقسيماتها الإدارية
- العلاقة بين إدارة المشتريات والإدارات الأخرى
- طرق الشراء المختلفة
- الجودة المناسبة والمعايير الدولية ودور إدارة المشتريات في تحديد مستوياتها
- الكمية الاقتصادية للطلب وكيفية حسابها
- متى نتخذ قرار الشراء؟ وكيف نختار مصادر التوريد؟ وكيف نتفاوض معهم ونفاضل بينهم؟
- طرق 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 الى الحدود المعيارية الدولية للمخزون من خلال تطبيقات ذات كفاءة وفعالية لسياسات الشراء الدولي والمحلى
- ممارسة عمليات الشراء طبقا لنسب الرصيد المخزون ومعدلات الاستهلاك
- المحظورات القانونية النهي عنه، عند ممارسة عمليات الشراء وتدابير الاحتياجات
- معايير واليات وأسس اختيار التعاقد والترخيص بطريقة الشراء والجزاءات القانونية على مخالفة ذلك
- أهم المصطلحات الشائعة ومضمونها وحالات استخدامها في عمليات الشراء وإبرام العقود

الوحدة الثالثة، كفاءة ادارة قسم المشتريات المتعلقة بالتعاقد الدولي والمحلى وعلاقته بإدارة التخطيط والاقسام الأخرى المعنية بعمليات الشراء:

- مهام قسم المخازن والمستودعات ودوره في عمليات الشراء
- كيفية ممارسة الأقسام المستخدمة "الفنية" بالمنظمة لهاها والقيام بأعمال التنسيق مع قسم المشتريات
- مهام مسنول إدارة العقود وأداء أعماله بكفاءة وتميز
- مهام إدارة الحسابات وعلاقتها بالاقسام المختلفة
- مهام قسم الشؤون القانونية ودوره في تحديد مدى قانونية طرق ووسيلة الشراء والتحقق من صحة وإبرام العقود في المجالين الدولي والمحلى

الوحدة الرابعة، الهبائى العاهة لإدارة العقود:

- التعرف على قواعد العقود فى دول نظام الـ Law Civil
- التعرف على قواعد العقود فى دول نظام الـ Law Common
- احكام العقود وأنواعها
- المشكلات العمليه فى إبرام العقود التى قد تعرض العقود للإبطال
- الاتجاه الحديث فى العقود والجمع بين النظامين "SCF"

الوحدة الخامسة، البات الرقابة على المناقصات والمشتريات:

- كفاءة بناء الضوابط الداخلية للمشتريات والمناقصات
- أساليب الرقابة على طرح العطاءات والمناقصات
- أساليب الرقابة على دراسة العروض الفنية والمالية وتقييمها
- التمييز بين أنواع الأخطاء أو الغش المحتملة فى العطاءات وكيفية الحد منها
- الكفاءة فى تقييم أداء الموردين والرقابة على أدايمهم
- بناء الضوابط الداخلية على المشتريات والمناقصات
- التدقيق الداخلي على المشتريات والعطاءات
- الأخطاء والغش فى المشتريات والمناقصات وأساليب كشفها والحد منها

الوحدة السادسة، الأعداد القانوني للتفاوض الشرائي:

- العقود التحضيرية للمفاوضات وخطابات النوايا Intent of Letter
- البروتوكولات والعقود التى تولد التزامها بالتفاوض Agreements Gentlemen and Protocols
- العقود المبدئية التى تتعلق بالعقد المبرم Contracts Initial
- دراسة تطبيقية عملية لشروط التفاوض فى العقود Condition Hardship

الوحدة السابعة، الجدارة فى التفاوض الفعال:

- التفاوض، مراحلهم، وأنماطهم والعقبات التى تعترضهم
- تقييم الثغرات فى أداء عملية التفاوض
- مصفوفة المهارات / مراحل التفاوض
- أهم المعلومات اللازمة لتحديد المفاوضين وأنماط المفاوضين
- أثر اختلاف البيئة على أنماط المفاوضين

الوحدة الثامنة، إستراتيجيات وتقنيات التفاوض فى الشراء:

- كفاءة التفاوض والعلاقات التفاوضية فى المشتريات
- إستراتيجيات منهج المصالح المشتركة فى المشتريات
- إستراتيجية التكامل وتطوير التعامل فى المشتريات
- إستراتيجية تعمييق التعاون فى المشتريات
- إستراتيجيات منهج الصراع فى المشتريات

الوحدة التاسعة، إدارة عقود المناقصات فى مرحلة الترسية:

- لجان فحص العطاءات وتحليل وتقييم العروض: تشكيلها وإجراءات عملها
- تقييم العطاءات واستبعادها
- اعتياد قرار الترسية ونظام الـ Contract of Award
- الجراءات التى يجوز للإدارة إتخاذها فى مواجهة المتعاقد المخل
- قواعد تنازل المتعاقد عن العقد
- تدريب عملي على مشكلات إدارة عقود المناقصات التعامل مع Venture Joint

الوحدة العاشرة، إدارة مناقصات الشراء:

- المبادئ الحاكمة للمناقصات
- الاعداد للمناقصات، وضوابط كراسات الشروط والمواصفات
- التأهين أو الضمان الابتدائي والنهائي وقواعده
- لجان فحص العطاءات وتحليل وتقييم العروض وتقييم العطاءات واستبعادها
- اعتماد قرار الترسية ونظام ال Contract of Award

نموذج تسجيل :
الإدارة المتقدمة للشترتات والعقود والناقصات

رمز الدورة: 120255 تاريخ الإنعقاد: 05 - 16 مايو 2025 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة: 9500 اليورو

معلومات المشارك

النسر الكامل (السيد / السيدة):

.....

..... المهسمى الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

..... اسم الشركة:

..... العنوان:

..... المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيج الموظفين

النسر الكامل (السيد / السيدة):

.....

..... المهسمى الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي