المشتريات و اللوجستيات و إدارة سلسلة التوريد · PS62

إدارة المناقصات و المواصفات و العقود

مدريد (اسبانيا) · 7 - 11 ديسمبر 2026

التاريخ	المدينة	المدة
7 - 11 ديسمبر 2026	**مدريد (اسبانيا)**	**أسبوع واحد**
الرسوم	**الرمز**	**اللغة**
£5,000 GBP	**PS62**	**العربية**

المقدمة

هذه الدورة التدريبية التفاعلية المكثفة حول " إدارة المناقصات و المواصفات و العقود" تزود المشاركين بالمهارات والخبرة اللازمة في هذا المجال ، مما يمكنهم من خلق قيمة حقيقية لمنظماتهم. تتناول هذه الدورة عملية تقديم المناقصات والعطاءات من وجهة نظر كل من المشتري والمورد ، بما يشمل إنشاء وإصدار دعوات تقديم المناقصات وكذلك إعداد المناقصات وتقديمها. تتطلب الصفقة الناجحة إنشاء قيمة على جانبي المعادلة ، لذلك ينصب التركيز على فهم السوق من منظور البيع والشراء بحيث يتم تحديد الاحتياجات بوضوح ويتوافق الموردون مع تلك الاحتياجات. بالإضافة إلى دراسة تفصيلية للمناقصات وعمليات تقديم العطاءات.

تهدف هذه الدورة التدريبية حول إدارة المناقصات و المواصفات و العقود إلى تحديد أفضل الممارسات لعملية الشراء ووضع استراتيجيات فعالة لتنفيذ هذه العملية بمنهجية سليمة. بالإضافة إلى استخدام الأدوات المناسبة لضمان الجودة طوال مراحل عملية الشراء وأثناء التنفيذ ، مما يجعلها مربحة.

تمنحك هذه الدورة التدريبية إكتساب الآتي:

- وضع معايير تقييم المناقصات
- إعداد العقود
- العملية الشرائية
- اختيار إستراتيجية التعاقد الصحيحة
- وضع مواصفات عالية الجودة

اهداف الدورة لإدارة المناقصات و المواصفات و العقود

بعد الانتهاء من هذه الدورة حول إدارة المناقصات و المواصفات و العقود ، سيتمكن المشاركون من:

- فهم عملية أعداد العقود ووضع الشروط .
- زيادة مهاراتهم في التعرف على الجوانب النفسية للتفاوض واستخدام أسلحة التفاوض.
- إكساب المشاركين مهارات إعداد وترسية المناقصات.
- رفع مهارات وقدرات المشاركين على كيفية تحديد حجم المشتريات بأسلوب كمي ورياضي.
- تعريف المشاركين بالأساليب والطرق المؤثرة في مهارات التفاوض.
- تعريف المشاركين بطرق إعداد وإبرام العقود
- تنمية مهاراتهم على التفاوض في أجواء الثقافات والبيئات المختلفة .
- تزويد المشاركين بالمعرفة وفهم عملية تقييم المناقصات.

- تزويد المشاركين بالأطر الحديثة للمشتريات

منهجية دورة إدارة المناقصات و المواصفات و العقود

يعتمد البرنامج في المقام الأول على الأساليب التشاركية ، وذلك باستخدام المناقشات المنظمة ، ومجموعات العمل ، وجلسات العصف الذهني ، ودراسات الحالة ، ولعب الأدوار ، والألعاب التدريبية المناسبة لنزع فتيل التوتر وتشجيع المتدربين على ذلك ، فهو ينشطك لتحقيق أهداف برنامجك.

تتميز طريقة التدريب في هذا البرنامج بكونه يجمع بين التدريب والاستشارة. يزود المدربون مجموعات العمل بالدعم اللازم للمساهمة بشكل شخصي ومباشر في تطوير مستويات الإدارة والقيادة.

تأثير دورة إدارة المناقصات و المواصفات و العقود على المؤسسة

سيساعد الموظفون الذين يحضرون هذه الدورة التدريبية مؤسستك على تحقيق الفوائد التالية:

- زيادة الشفافية والعدالة
- تحسين جودة المشتريات
- تقليل المخاطر والمشاكل التعاقدية
- تحقيق توفير في التكاليف

التأثير الشخصي لإدارة المناقصات و المواصفات و العقود

حضور الموظفين لهذه الدورة التدريبية سوف يساعدهم على تحقيق المزايا التالية:

- تطوير المهارات الشخصية
- زيادة الثقة والاحترافية
- تحسين القدرة على التحليل واتخاذ القرارات
- توسيع شبكة العلاقات المهنية

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية مناسبة لمجموعة واسعة من المهنيين ولكن سوف تفيد كثيراً:

- العاملين في أعمال تخطيط المناقصات و المواصفات و الترسيات و العقود و تقييمها و إعدادها وإدارتها
- موظفو العقود و المشتريات و المشروعات
- موظفو الأعمال الهندسية و التشغيلية و الصيانة

محاور الدورة

اليوم الأول

- دعوة مقدمي العروض المحتملين
- التعريف بالمناقصة و أنواعها المختلفة
- المشكلات الإجرائية التي تواجه لجنة فتح المظاريف و البت و أساليب حلها
- طلب تحليلات التكلفة و تقييمات تحليلات التكلفة
- التقييم الفني و التجاري و الالكتروني
- المبادئ الأساسية للمناقصات العامة و إجراءاتها
- استلام العطاءات و فتحها
- تقرير التوصيات
- اجتماع توضيح العطاء
- نموذج القيمة للتكلفة الإجمالية للملكية
- وضع معايير تقييم المناقصات
- قائمة مراجعة المناقصات

اليوم الثاني

- من المتطلبات إلى المواصفات
- ممارسات هامة و نصائح عند كتابة المواصفات
- ما هي المواصفات و أهميتها
- المواصفات القائمة على المخرجات و النتائج
- كيفية تجنب فشل المواصفات
- الأخطاء الشائعة عند كتابة المواصفات
- ما ينبغي وما لا ينبغي أن تشمل
- ما الذي يجعل مواصفات جيدة؟
- عناصر عملية الشراء الجيدة

اليوم الثالث

- إدارة المخاطر
- إدارة الوقت الخاص بمراحل العملية الشرائية
- إجراء تقييم المخاطر
- اختيار إستراتيجية التعاقد الصحيحة
- كتابة نطاق العمل
- حل النزاعات
- الشروط و الأحكام
- أنواع العقود
- أهداف العقد
- أهمية العقد

اليوم الرابع

- بند العيوب في المواد و التصنيع
- الشرط الجزائي / شرط التعويضات عن الأضرار بقيمة نقدية
- بند التكامل المهم
- المعاينة و القبول و الرفض
- عقود الخدمات القائمة على الأداء
- التعامل مع التكاليف وأنواعها المختلفة
- طرق السداد
- اعتبارات السداد
- كيفية التعامل مع تغييرات العقد
- التعامل مع المخاطر

اليوم الخامس

- خطابات النوايا
- الدفعات المقدمة
- مدفوعات سير العمل
- الجودة
- التحديات الحالية المتعلقة بالقوة القاهرة
- كيفية جواز انتهاء العقود
- أنواع الكفالات و الضمانات
- حقوق المشترين قبل استحقاق الأداء
- بند تقارير حالة الأعمال
- عملية المراجعة النهائية للعقد

سجّل أو استفسر عن هذه الدورة عبر الموقع

https://www.hplustraining.com/ar/cities/%D9%85%D8%AF%D8%B1%D9%8A%D8%AF/%D8%A5%D8%AF%D8%A7%D8%B1%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%86%D8%A7%D9%82%D8%B5%D8%A7%D8%AA-%D9%88-%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%88%D8%A7%D8%B5%D9%81%D8%A7%D8%AA-%D9%88-%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%82%D9%88%D8%AF-27988

training@hplustraining.com · +44 74 0108 8599 · +90 539 827 59 14