المشتريات و اللوجستيات و إدارة سلسلة التوريد · PS66

# الأساليب الحديثة لعملية الشراء الآمنة

Online · 27 - 31 ديسمبر 2026

| التاريخ | المدينة | المدة |
|---|---|---|
| **27 - 31 ديسمبر 2026** | **Online** | **أسبوع واحد** |
| **الرسوم** | **الرمز** | **اللغة** |
| **£1,400 GBP** | **PS66** | **العربية** |

## المقدمة

في الوقت الذي تزداد فيه أهمية الشراء ويتنامي أثره جليا في بقاء المنظمات، وحماية رؤوس أموالها، وزيادة أرباحها، وترقية مستوى خدماتها، نجد هنالك نقصا حادا في الكوادر والمراجع العربية المتخصصة في هذا المجال الحيوي. فالشراء لم يحظ بما حظيت به مجالات أخرى في الفكر التنظيمي مثل التسويق والإنتاج والتمويل وخدمة العملاء وغيرها، بل ظل حبيس أنفاس من الناحيتين العلمية والعملية. فكليات إدارة الأعمال ما فتئت تعتبر الشراء مجرد درس تابع للإنتاج تارة وللتسويق تارة أخرى، أما في الحقل التطبيقي فغالبا ما يلحق الشراء بالإدارات الأخرى فتجد ما يسمى ب "قسم التسويق والمشتريات" أو "إدارة المشتريات و المخازن والمهمات"، ذلك، بالرغم من أن التطور الهائل الذي طرأ على الشراء اليوم يجعله أهلا لأن يصبح تخصصا مستقلا لا تابعا، كما فطنت لذلك الكثير من المنظمات اليوم، إذ صار هنالك ما يسمى بإدارة المشتريات والعقود أو إدارة سلسلة الإمداد، وقسم النقل و اللوجستيات كأقسام مستقلة داخل الجسد التنظيمي الواحد.

يوضح هذا البرنامج التدريبي الأساليب الحديثة لعملية شراء آمنة، والتي تعد من أهم النشاطات التي تقوم بها المنشأة.

### تمنحك هذه الدورة التدريبية إكتساب الآتي:

- بيع دعوات العطاء و إستلام العروض و دراستها من قبل اللجان المختصة
- تسديد قيمة العقد و إغلاقة
- إدارة عملية الشراء
- المواصفات و طريقة وضعها و شروط إختيارالمواصفات المناسبة
- الكفالات المالية و كيفية التعامل معها
- إعداد كراسة الشروط و طرح العطاءات
- متابعة تنفيذ العقد حتى توريد البضائع المشتراة
- الشيفرة الخيطية (الباركود / BARCODE) و أهميتها في عملية الشراء
- تحديد العروض المناسبة و البدء بصياغة عقد الشراء و إبلاغ الموردين
- نظرية الشراء في الوقت المناسب T.I.J

## اهداف دورة الأساليب الحديثة لعملية الشراء الآمنة

### بعد الانتهاء من هذه الدورة حول الأساليب الحديثة لعملية الشراء الآمنة ، سيتمكن المشاركون من:

- القدرة على تجهيز كراسة الشروط و إعداد دعوات العطاء و معرفة الشروط الواجب توفرها في المتنافسين قبل بيع دعوة العطاء، والتأكد من التزامهم بالشروط الواجب توفرها في عروض الأسعار
- معرفة الكفالات الواجب على المناقصين تقديمها وكيفية التعامل معها

- مناقشة عناصر عملية الشراء بشكل يوفر الوقت و الجهد و المال على المنشأة
- دراسة العروض الفنية و المالية و المفاضلة بينها والمحافظة على سرّية المعلومات
- متابعة تنفيذ شروط العقد حتى النهاية
- القدرة على البدء بعملية الشراء و تطبيق النظرية اليابانية في الشراء في الوقت المناسب T.I.J
- التعرف على كيفية إختيار المواصفة المناسبة بالتنسيق مع المستخدم
- معرفة العناصر الأساسية الواجب توفرها في عقد الشراء و المقدرة على صياغة العقد وإبلاغ أصحاب العروض الفائزة
- التعرف على أهمية الشيفرة الخيطية (الباركود / BARCODE) في عملية الشراء

## منهجية دورة الأساليب الحديثة لعملية الشراء الآمنة

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 الأساليب الحديثة لعملية الشراء الآمنة على المؤسسة

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

- توفير الوقت و الجهد و المال و تجينب المؤسسة أية تبعات قانونية قد تترتب على عدم توفر المواد في الوقت المناسب
- إنتاجية أعلى للموظفين العاملين في أقسام المشتريات والعقود
- تحقيق نتائج أفضل في المعاملات التجارية
- تجنيب المنشأة الدخول في نزاعات قانونية مع الموردين بالصياغة الجيدة للعقود
- التحسين المستمر في خدمة العملاء
- تحسين العلاقة المتبادلة بين المنشأة و الموردين
- توفير المواد في الوقت المناسب بأفضل المواصفات و الشروط

## التأثير الشخصي للأساليب الحديثة لعملية الشراء الآمنة

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

- تجهيز كراسة الشروط و دعوات العطاء
- كيفية التعامل مع الكفالات الواجب على المناقصين تقديمها
- القيام بعملية شراء جيدة مع توفير الوقت و الجهد و المال على المنشأة
- صياغة عقد الشراء
- التعرف على أسلوب النظرية اليابانية للشراء في الوقت المناسب T.I.J
- متابعة تنفيذ شروط العقد حتى النهاية
- التعرف على كيفية إختيار المواصفة المناسبة بالتنسيق مع المستخدم
- المحافظة على سرّية المعلومات خلال المراحل المختلفة للشراء
- دراسة العروض الفنية و المالية و المفاضلة بينها
- الشيفرة الخيطية (الباركود / BARCODE) ودورها في دقة الشراء

## الفئات المستهدفة

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

- المشاركين في أعمال تخطيط المناقصات و المواصفات و الترسيات و العقود
- العاملين في أقسام العقود و المشتريات
- العاملين في المؤسسات التي ترغب قياداتها في تحقيق مستويات عالية من الكفاءة لدى هؤلاء الذين يشاركون في هذه الأنشطة

- العاملين في اعداد العطاءات

## محاور الدورة

### اليوم الأول

- القوانين التي تضبط الشراء
- النظرية اليابانية للشراء في الوقت المناسب T.I.J
- التعريف بعملية الشراء و ما هي مكوناتها
- تشكيل لجان الشراء
- تحديد طريقة الشراء
- الجهات المسؤولة عن الشراء

### اليوم الثاني

- فتح عروض الأسعار و شروط ذلك
- مبدأ تضارب المصالح
- الحفاظ على سرية المعلومات
- دعوات العطاء: المكونات و الشروط
- دراسة عروض الأسعار فنياً و مالياً مقارنة بشروط دعوة العطاء
- استلام عروض الأسعار و العينات إن وجدت و التعامل معها
- الشروط الواجب توفرها في المشتري

### اليوم الثالث

- المواصفة المطلوبة و كيفية إختيارها
- كراسة الشروط و كيفية وضعها
- الإعلان عن عملية الشراء و محددات الإعلان إن وجدت
- الشيفرة الخيطية (الباركود / BARCODE) ودورها في عملية الشراء
- تعريف المواصفة
- أهمية المواصفة و دورها في تطور عمل المنشأة
- الجهات المسؤولة عن وضع معايير المواصفات و كيفية تطبيقها

### اليوم الرابع

- توزيع نسخ العقد
- تبليغ المستفيد بالعقد
- صياغة عقد الشراء
- أنواع عقود الشراء
- الكفالات و أنواعها
- بنود عقد الشراء مع الشرح
- الشروط الواجب توفرها في العقود

### اليوم الخامس

- صياغة عقد الشراء
- الكفالات و أنواعها
- أنواع عقود الشراء
- تبليغ المستفيد بالعقد
- بنود عقد الشراء مع الشرح
- الشروط الواجب توفرها في العقود

**سجّل أو استفسر عن هذه الدورة عبر الموقع**

https://www.hplustraining.com/lang-arabic/cities/online/38477

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