



دورة تدريبية في الاتجاهات المتقدمة لأنظمة المشتريات والمناقصات وإدارة عقودها



AGILE LEADERS
Training Center



دورة تدريبية في الاتجاهات المتقدمة لأنظمة المشتريات والمناقصات وإدارة عقودها

نظرة عامة على الدورة:

تركز هذه الدورة التدريبية على الاتجاهات المتقدمة في أنظمة المشتريات والمناقصات وإدارة عقودها، بهدف تمكين المشاركين من إتقان أساليب الإدارة الحديثة، وتحسين الكفاءة والشفافية في العمليات الشرائية. سيتم تقديم رؤية تفصيلية حول استراتيجيات التوريد، وإعداد العطاءات، وتقييم العروض، بالإضافة إلى تناول الحلول القانونية المتطورة لإدارة المخاطر المرتبطة بالعقود. تساهم هذه الدورة في تعزيز القدرات التنافسية للشركات، من خلال تدريب المشاركين على تطبيق أفضل الممارسات التي تساهم في تحسين علاقات الموردين وتحقيق التميز المؤسسي، بالإضافة إلى تمكينهم من إعداد العقود وإدارة المخاطر القانونية، والتعامل مع المناقصات العامة والممارسات الشرائية بفعالية. كما ستتيح الدورة الفرصة لتطبيق مفاهيم KPIs المشتريات، وتحليل الأداء بشكل مستدام، وضمان تقليل تكاليف التوريد وتعزيز الأداء الاستراتيجي للمؤسسات المشاركة.

نظرة عامة على المشاركين:

- مدراء ومسؤولو المشتريات
- أعضاء لجان المناقصات
- مسؤولو العقود
- المستشارون القانونيون
- مدراء الإمداد والتموين

الأقسام المستهدفة:

- إدارة المشتريات
- إدارة العقود
- الشؤون القانونية
- إدارة الإمداد والتموين
- إدارة الجودة والتميز المؤسسي

القطاعات المستهدفة:

- القطاع الحكومي
- قطاع الإنشاءات
- القطاع الصناعي
- قطاع الخدمات
- قطاع النفط والغاز

أهداف البرنامج التدريبي:



- تحديد الوظائف الأساسية لإدارة المشتريات وتطبيق أساليب شرائية متقدمة.
- تطبيق استراتيجيات متقدمة لإدارة العقود والمناقصات العامة.
- تقييم العطاءات بدقة وشفافية.
- إعداد عقود تحمي مصالح المؤسسات.
- تعزيز العلاقات مع الموردين لتحقيق التعاون المستدام.
- إدارة المخاطر القانونية بشكل استباقي.
- استخدام KPIs المشتريات لقياس وتحسين الأداء.
- تقليل تكاليف التوريد وزيادة الكفاءة.

منهجية التدريب:

تعتمد الدورة على أساليب تدريبية تفاعلية ومتنوعة تشمل المحاضرات النظرية التفاعلية، ودراسات الحالة العملية، والمناقشات الجماعية التفاعلية، والورش التدريبية التطبيقية. سيستفيد المشاركون من منهج تعليمي قائم على التفاعل والمشاركة، يتيح لهم فرصة التطبيق العملي للمعرفة النظرية المكتسبة من خلال سيناريوهات واقعية ومحاكاة مواقف عملية من إدارة المناقصات، وإعداد العطاءات، والتفاوض بشأن العقود، وتحليل المخاطر القانونية، والتقييم المنظم للعطاءات. كما سيتم استخدام التمارين الفردية والجماعية لقياس الأداء وفق معايير KPIs، مما يعزز قدرة المشاركين على تحويل المعرفة إلى تطبيقات عملية فورية في بيئة العمل.

أدوات التدريب:

- الكتب الإرشادية المفصلة.
- دراسات الحالة الواقعية.
- قوالب وكراسات إعداد العقود والعطاءات.
- قوائم التحقق ونماذج التقييم.
- منصات إلكترونية لمتابعة الأداء KPIs.

محتوى الدورة:

اليوم 1: مقدمة في إدارة المشتريات

- **الموضوع 1:** مفهوم وظيفة الشراء وأهميتها في المؤسسات
- **الموضوع 2:** أهداف وظيفة الشراء وتأثيرها على العمليات التشغيلية
- **الموضوع 3:** مسؤوليات وظيفة الشراء ومهامها الرئيسية
- **الموضوع 4:** الاتجاهات الحديثة في إدارة الشراء
- **الموضوع 5:** دور الشراء في تعزيز الكفاءة المؤسسية
- **الموضوع 6:** نظرة عامة على تحديات الشراء الحديثة
- **المراجعة:** مناقشة أهمية وظيفة الشراء في تحقيق الأهداف المؤسسية

اليوم 2: تنظيم وظيفة الشراء

- **الموضوع 1:** التنظيم الداخلي لوظيفة الشراء
- **الموضوع 2:** الفرق بين الشراء المركزي واللامركزي



- **الموضوع 3:** سياسات الشراء المختلفة وأهدافها
- **الموضوع 4:** إدارة فرق الشراء وتعزيز التعاون الداخلي
- **الموضوع 5:** معايير أخلاقيات العمل في وظيفة الشراء
- **الموضوع 6:** تحديات تنظيم عمليات الشراء
- **المراجعة:** تحليل فوائد وأساليب التنظيم الداخلي لوظيفة الشراء

اليوم 3: دورة الشراء ومراحلها

- **الموضوع 1:** إدراك وتوصيف الحاجة الشرائية
- **الموضوع 2:** تحديد الكميات وإعداد طلب الشراء
- **الموضوع 3:** اختيار الموردين وإصدار أوامر التوريد
- **الموضوع 4:** متابعة التوريد وضمان الالتزام بالجودة
- **الموضوع 5:** طرق استلام المواد والتحقق من مطابقتها للمواصفات
- **الموضوع 6:** تحديات إدارة مراحل دورة الشراء
- **المراجعة:** مراجعة وتحليل دورة الشراء من البداية حتى الاستلام

اليوم 4: طرق الشراء المختلفة

- **الموضوع 1:** تعريف وأنواع المناقصات العامة والمحدودة
- **الموضوع 2:** أسلوب الممارسة العامة والمحدودة وشروطها
- **الموضوع 3:** إجراءات الشراء بالاتفاق المباشر وأوامر التكلفة
- **الموضوع 4:** إعداد وكتابة كراسة الشروط والمواصفات
- **الموضوع 5:** الإعلان عن المناقصة ومتابعة تلقي العطاءات
- **الموضوع 6:** مزايا وعيوب كل طريقة شراء
- **المراجعة:** تحليل مدى كفاءة طرق الشراء المختلفة

اليوم 5: إعداد العطاءات والمرفقات

- **الموضوع 1:** مكونات العطاء الفني والمالي
- **الموضوع 2:** كيفية إعداد قائمة الأسعار بشكل دقيق
- **الموضوع 3:** كتابة العطاءات وفقاً للمتطلبات القانونية
- **الموضوع 4:** تجهيز المظروف الفني واحتوائه على جميع المستندات المطلوبة
- **الموضوع 5:** أهمية وضوح الشروط والتزامات الموردين في العطاء
- **الموضوع 6:** تحليل أهم الأخطاء في إعداد العطاءات
- **المراجعة:** مراجعة أفضل الممارسات في إعداد العطاءات

اليوم 6: فحص العطاءات وإجراءات التقييم

- **الموضوع 1:** تحليل العيّنات وإجراء المراجعة الحسابية
- **الموضوع 2:** طرق إعداد كشوف التفريغ الفني والمالي
- **الموضوع 3:** كيفية فرز العطاءات واستبعاد العطاءات المخالفة
- **الموضوع 4:** دور لجنة البت في اتخاذ القرارات النهائية
- **الموضوع 5:** التعامل مع الطعون والشكاوى المتعلقة بنتائج المناقصات
- **الموضوع 6:** معايير اختيار أفضل العروض المقدمة



- **المراجعة:** تحليل دور لجان التقييم في تحقيق النزاهة

اليوم 7: حل المشكلات القانونية في الشراء

- **الموضوع 1:** التعامل مع العطاءات التي تحتوي على تحفظات
- **الموضوع 2:** الإجراءات القانونية عند سحب أو تعديل العطاءات
- **الموضوع 3:** الحلول القانونية للمشكلات المتعلقة بتعديل الأسعار
- **الموضوع 4:** مواجهة التحديات القانونية أثناء فتح المظاريف
- **الموضوع 5:** إدارة المخاطر القانونية في عملية الشراء
- **الموضوع 6:** أمثلة على نزاعات قانونية في المشتريات
- **المراجعة:** مراجعة الحلول القانونية لأهم المشكلات في عمليات الشراء

اليوم 8: اختيار الموردين وإدارة العقود

- **الموضوع 1:** معايير اختيار الموردين وأهمية تقييم أدائهم
- **الموضوع 2:** أهمية دعم العلاقات مع الموردين لتحقيق التعاون المستدام
- **الموضوع 3:** إعداد عقود التوريد ومراجعتها قانونياً
- **الموضوع 4:** التفاوض مع الموردين لضمان أفضل الشروط
- **الموضوع 5:** تطوير استراتيجيات لتقليل التكاليف وتحسين جودة التوريد
- **الموضوع 6:** تحليل المخاطر في التعاقدات مع الموردين
- **المراجعة:** مراجعة أهم ممارسات إدارة العقود والموردين

اليوم 9: إدارة الأسعار والوقت في عمليات الشراء

- **الموضوع 1:** تحديد السعر المناسب وعوامله المؤثرة
- **الموضوع 2:** أهمية اختيار الوقت المناسب لتنفيذ عمليات الشراء
- **الموضوع 3:** قياس أداء الشراء ومراجعة الاستراتيجيات الزمنية
- **الموضوع 4:** كيفية تحسين عمليات التخطيط للشراء
- **الموضوع 5:** متابعة التوريدات لضمان الالتزام بالجدول الزمنية
- **الموضوع 6:** تحليل أثر تأخير التوريدات على المؤسسة
- **المراجعة:** مراجعة الاستراتيجيات الزمنية وأثرها على الكفاءة

اليوم 10: التقييم النهائي والتحسين المستمر

- **الموضوع 1:** مراجعة شاملة لدورة المشتريات ومراحلها
- **الموضوع 2:** تحليل الأخطاء الشائعة في إدارة المشتريات وكيفية تجنبها
- **الموضوع 3:** قياس الأداء باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs
- **الموضوع 4:** كيفية إعداد خطة لتحسين عمليات الشراء وزيادة الكفاءة التشغيلية
- **الموضوع 5:** مراجعة ودراسة السياسات الحالية لتطويرها وتحقيق التميز المؤسسي
- **الموضوع 6:** تحليل أثر التحسين المستمر على المشتريات
- **المراجعة:** مناقشة سبل التطوير المستقبلي في إدارة المشتريات



الأسئلة الشائعة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

يُفضّل وجود خلفية أساسية في مجال المشتريات أو إدارة العقود، وخبرة عملية لا تقل عن سنتين

كم تستغرق مدة الجلسة التدريبية الواحدة؟

تتراوح مدة الجلسة التدريبية اليومية من 4 إلى 6 ساعات مع استراحات منتظمة.

ما الفرق بين المناقصات العامة والمحدودة والممارسة العامة؟

المناقصات العامة مفتوحة لجميع الموردين، أما المحدودة فهي مقتصرة على موردين معينين، بينما الممارسة هي طريقة تفاوض مباشر بشروط محددة مع الموردين المختارين مسبقاً.

كيف تختلف هذه الدورة عن الدورات الأخرى:

تتميز هذه الدورة بأنها تجمع بين الجوانب النظرية والتطبيقية المتقدمة، وتدمج بين الاستراتيجيات العملية لحل المشكلات القانونية في المشتريات والمناقصات، مع تطبيق معايير أخلاقيات العمل، مما يضمن تهيئة المشاركين لإدارة العمليات الشرائية بفاعلية تامة وتحقيق التميز المؤسسي في مؤسساتهم.

WHO WE ARE

Agile Leaders is a renowned training center with a team of experienced experts in vocational training and development. With 20 years of industry experience, we are committed to helping executives and managers replace traditional practices with more effective and agile approaches.

OUR VISION

We aspire to be the top choice training provider for organizations seeking to embrace agile business practices. As we progress towards our vision, our focus becomes increasingly customer-centric and agile.

OUR MISSION

We are dedicated to developing value-adding, customer-centric agile training courses that deliver a clear return on investment. Guided by our core agile values, we ensure our training is actionable and impactful.

WHAT DO WE OFFER

At Agile Leaders, we offer agile, bite-sized training courses that provide a real-life return on investment. Our courses focus on enhancing knowledge, improving skills, and changing attitudes. We achieve this through engaging and interactive training techniques, including Q&As, live discussions, games, and puzzles.



AGILE LEADERS
Training Center

CONTACT US

 UAE, Dubai Investment Park First

 +971585964727
 +447700176600

 sales@agile4training.com



Gamified and Interactive Training

We understand that training delivery can be challenging, both online and offline. To ensure engagement and achieve learning objectives, we have developed our own activities and collaborated with industry-leading solutions to gamify our training sessions. This approach increases interaction levels and guarantees effective learning outcomes.



Our Training Categories

We cover a wide range of training categories to cater to different needs and interests

- Branding, Marketing, Customer Relations, & Sales Programs
- Finance and Accounting Programs
- Human Resources Management Programs
- Management & Leadership Programs
- Political & Public Relations Programs
- Project Management Programs
- Quality & Process Management
- Self-Development Programs

Join Agile Leaders today and embark on a transformative journey towards becoming a more agile and effective leader. Experience our customer-centric approach, actionable training, and guaranteed return on investment. Let us help you unleash your full potential in the dynamic business landscape.



Where to Find Us

You can join our training programs at our centers located in



We also offer online training sessions through the Zoom platform.

- Malaysia** Kuala Lumpur
- Morocco** Casablanca
- Spain** Barcelona
- France** Paris
- UK** London
- Italy** Rome
- Egypt** Cairo, Sharm El-Sheikh
- Turkey** Istanbul
- Georgia** Tbilisi
- Azerbaijan** Baku
- UAE** Dubai



UAE, Dubai Investment Park First



+971585964727
+447700176600



sales@agile4training.com