



دورة متقدمة في تقييم العطاءات والتفاوض وترسية العقود



دورة متقدمة في تقييم العطاءات والتفاوض وترسية العقود

المرجع: 144802_582 التاريخ: 28 فبراير – 4 مارس 2027 المكان: بانكوك الرسوم: Euro 6000

نظرة عامة

دورة متقدمة في تقييم العطاءات والتفاوض وترسية العقود هي دورة لمدة 5 أيام لفرق المشتريات والتوريد والمناقصات والشؤون التجارية والمشاريع والتقييم الفني والمالية، ويعود المشاركون بملف تقييم العطاءات والتفاوض والترسية. تربط الدورة تخطيط طلب العروض وحفظ العطاءات وفرز الامتثال والتسجيل الفني وتوحيد العروض التجارية والتفاوض وحوكمة الترسية ضمن مسار قرار قابل للتبعية. تقدم أجايل للتدريب تقييم العطاءات والتفاوض وترسية العقود من خلال ضوابط موثقة.

الفئة المستهدفة

- الفرق المسؤولة عن التوريد التنافسي وتخطيط طلب العروض
- اللجان التي تفرز عروض الموردين وتسجلها وترتبها
- الوظائف التي تحلل العروض التجارية ومحركات التكلفة ومخاطر العطاء
- المجموعات التي تعد مواقف التفاوض وتوصيات الترسية
- المختصون باعتماد قرارات الشراء وحفظ مسارات التدقيق

تفترض الدورة مشاركة المتدربين مسبقاً في المناقصات التنافسية أو قرارات ترسية العقود، ولا تتناول المشورة القانونية أو الاعتماد المهني أو أحكام المشتريات الخاصة بنظام معين.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة الإدارات والقطاعات التي تقيم العروض وتحكم اختيار الموردين.

- المشتريات والتوريد الاستراتيجي وإدارة العقود
- المشاريع والإنشاء والهندسة والبنية التحتية
- التصنيع والخدمات اللوجستية والنقل وسلاسل الإمداد
- التقنية والخدمات المهنية والعمليات المسندة
- الطاقة والمرافق وإدارة المنشآت وخدمات الأصول



أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- بناء معايير التقييم وأوزانها وضوابط الحوكمة
- تطبيق أساليب فرز الامتثال والتسجيل الفني
- تحليل العروض التجارية عبر التوحيد ومقارنة التكلفة الكلية
- تقييم مخاطر العطاءات والتحفيزات واحتياجات الإيضاح
- ترتيب أهداف التفاوض والتنازلات ومتطلبات الموافقة
- بناء ملف تقييم العطاءات والتفاوض والترسية

جدول الدورة

اليوم 1: حوكمة طلب العروض والتقييم

- خريطة متطلبات الشراء واستراتيجية طلب العروض
- مصفوفة تصميم معايير التقييم وأوزانها
- سجل أدوار لجنة المناقصة وتعارض المصالح
- قائمة تحقق استلام العطاءات وحفظها
- فهرس خطة التقييم ومسار التدقيق

اليوم 2: فرز الامتثال والتقييم الفني

- قائمة تحقق فرز امتثال العطاء
- سجل الانحراف عن المتطلبات الإلزامية
- دليل تسجيل التقييم الفني
- سجل معايرة المقيمين وتوافقهم
- سجل أسئلة الإيضاح وردودها



اليوم 3: التقييم التجاري والمقارنة

- ورقة توحيد العروض التجارية
- نموذج مقارنة التكلفة الكلية
- سجل افتراضات التسعير وتحفظاته
- مصفوفة مخاطر العطاءات وحساسيتها
- جدول الترتيب الفني التجاري المتكامل

اليوم 4: التفاوض وحوكمة الترسية

- مصفوفة أهداف ما قبل التفاوض وحد الانسحاب
- سجل قضايا التفاوض والتنازلات
- فحص الموافقات والصلاحيات المفوضة
- سجل قرار توصية الترسية
- قائمة تحقق إحاطة المورد والتسليم

اليوم 5: ممارسة متكاملة من العطاء إلى الترسية

- تمرين: تصميم معايير التقييم وضوابط الحوكمة
- تمرين: فرز العطاءات الفنية وتسجيلها
- تمرين: توحيد العروض التجارية ومخاطرها
- تمرين: إعداد قرارات التفاوض والترسية
- المشروع الختامي: ملف تقييم العطاءات والتفاوض والترسية

التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة لربط أدلة التقييم بقرارات التفاوض والترسية.

- نشاط مقترح: تصميم معايير التقييم وأوزانها وأدوار اللجنة وضوابط تعارض المصالح لمناقشة خدمات مسندة.
- نشاط مقترح: فرز عروض فنية وتسجيلها لمشتريات هندسية باستخدام سجل معايرة المقيمين.
- نشاط مقترح: توحيد عروض تجارية ومقارنة تكلفتها الكلية واختبار افتراضات التسعير لعقد لوجستي.
- نشاط مقترح: تجميع ملف ترسية يضم مواقف التفاوض والموافقات والتوصية وإحاطة المورد وسجلات التسليم.



الأسئلة الشائعة

لمن يناسب تدريب تقييم العطاءات والتفاوض وترسية العقود وماذا يفترض؟

يناسب تدريب تقييم العطاءات والتفاوض وترسية العقود المختصين المشاركين في طلب العروض أو التقييم أو التفاوض أو الموافقات أو قرارات الترسية ويحتاجون إلى طريقة مضبوطة لتوثيق القرارات.

كيف يختلف تقييم العطاءات وترسية العقود عن التدريب العام على المشتريات؟

يركز تقييم العطاءات وترسية العقود على الفرز والتسجيل والمقارنة التجارية والإيضاحات والتفاوض والموافقات وسجلات الاختيار القابلة للدفاع، بينما قد يغطي التدريب العام دورة شراء أوسع.

كيف تصمم معايير تقييم العطاءات وأوزانها؟

تصمم معايير تقييم العطاءات وأوزانها وفق المتطلبات المعلنة وأولويات القرار والأدلة القابلة للقياس وتناسب المخاطر وإرشادات التسجيل المتسقة والأساس الموضح في طلب العروض.

كيف توحيد العروض التجارية للمقارنة؟

توحيد العروض التجارية بمواءمة النطاق والكميات والافتراضات والاستبعادات وشروط الدفع وتكاليف دورة الحياة والعملات عند انطباقها وتعديلات المخاطر قبل مقارنة الإجماليات.

ما الذي يجعل قرار ترسية العقد قابلاً للدفاع؟

يصبح قرار ترسية العقد قابلاً للدفاع عندما تشكل المعايير المعلنة وأدلة المقيمين والإيضاحات ومنطق التسجيل والتحليل التجاري وسجلات التفاوض والموافقات وتعارضات المصالح والتوصية النهائية مسار تدقيق مترابط.

الخاتمة

يعود المشاركون بملف تقييم العطاءات والتفاوض والترسية الذي يربط المعايير والأدلة والدرجات والمقارنات التجارية والمخاطر ومواقف التفاوض والموافقات. يجعل الملف منطق اختيار المورد مرئياً وقابلاً للتكرار. يدعم الملف قرارات ترسية مضبوطة مع إحالة التفسير القانوني والأحكام الخاصة بنظام معين إلى المستشارين المؤهلين.