



دورة التخطيط والجاهزية قبل التعاقد



دورة التخطيط والجاهزية قبل التعاقد

المرجع: 148974_638 التاريخ: 30 أغسطس – 3 سبتمبر 2027 المكان: فرانكفورت الرسوم: Euro 5700

نظرة عامة

دورة التخطيط والجاهزية قبل التعاقد لمدة 5 أيام للوظائف المعنية بالمشتريات والعقود والإدارة التجارية والمشاريع والأعمال المالية والمخاطر والعمليات القانونية والتقييم الفني، ويعود المشاركون بملف الجاهزية قبل التعاقد. تربط الدورة حاجة الأعمال والنتائج والنطاق والمتطلبات وأصحاب المصلحة والمخاطر وتحليل السوق واستراتيجية التعاقد والتقييم والحوكمة والاعتمادات وتسليم العمل. تعالج الدورة ضعف المواعيد المبكرة ببوابات قرار وأدلة. تقدم أجايل للتدريب الجاهزية قبل التعاقد ك تخصص تجاري مشترك.

الفئة المستهدفة

- وظائف المشتريات المسؤولة عن التحضير للطرح ونهج السوق وتخطيط التقييم
- وظائف العقود والإدارة التجارية المسؤولة عن استراتيجية التعاقد والتوزيع وجاهزية الوثائق
- وظائف المشاريع والأعمال المسؤولة عن الحاجة والنتائج والنطاق والموارد وواجهات التنفيذ
- وظائف المالية والمخاطر المسؤولة عن القدرة المالية والافتراضات والتعرض والاعتمادات
- وظائف العمليات القانونية المسؤولة عن تنسيق المراجعة وأدلة الحوكمة وسجلات القرار
- وظائف التقييم الفني المسؤولة عن المتطلبات القابلة للقياس والمعايير وجاهزية الدرجات

تفترض الدورة أن المشاركين يدعمون عمليات شراء أو تعاقد مخططة، ولا تتناول المشورة القانونية الخاصة بنظام معين أو التقييم الفعلي للعروض أو الإدارة بعد الترسية.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة الإدارات والقطاعات التي تحدد الاحتياجات وتختبر خيارات التنفيذ وتعد المتطلبات وتعتمد مسارات التعاقد.

- المشتريات والعقود والإدارة التجارية والعمليات القانونية
- إدارة المشاريع والمالية والمخاطر والاستراتيجية والوظائف الفنية
- الإنشاءات والهندسة والطاقة وخدمات المرافق
- التقنية والاتصالات والخدمات المدارة
- الرعاية الصحية والنقل والتصنيع والخدمات المهنية



أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تحليل احتياجات الأعمال والنتائج وقيود التنفيذ
- بناء ضوابط النطاق والمتطلبات وأصحاب المصلحة
- تطبيق تقييمات السوق والمخاطر وخيارات التنفيذ
- استخدام أدوات استراتيجية التعاقد وتخطيط التقييم
- تشخيص فجوات الحوكمة والاعتمادات والوثائق
- تقييم الجاهزية للطرح وتسليم العمل

جدول الدورة

اليوم 1: تعريف الحاجة والنتائج

- لوحة بيان حاجة الأعمال
- خريطة تعريف النتائج والمنافع
- مصفوفة مصالح أصحاب المصلحة وصلاحياتهم
- سجل قيود التنفيذ
- بوابة القرار قبل التعاقد

اليوم 2: النطاق والمتطلبات

- صحيفة تعريف حدود النطاق
- مصفوفة تتبع المتطلبات
- إطار المخرجات والقبول
- سجل الافتراضات والتبعيات
- قائمة تحقق جودة المتطلبات



اليوم 3: السوق والمخاطر والاستراتيجية

- تقييم صحة السوق وقدراته
- مصفوفة خيارات نموذج التنفيذ
- سجل توزيع المخاطر قبل التعاقد
- شبكة قرار استراتيجية التعاقد
- خطة العناية الواجبة بالموردين

اليوم 4: جاهزية التقييم والحوكمة

- مصفوفة تصميم معايير التقييم
- طريقة الدرجات والأدلة
- فهرس جاهزية الوثائق التجارية
- خريطة مسار الاعتماد والتوكيد
- قائمة تحقق التحضير لتسليم العقد

اليوم 5: ممارسة الجاهزية قبل التعاقد

- تمرين: التحقق من حاجة الأعمال وخريطة النتائج
- تمرين: اختبار تتبع النطاق والمتطلبات
- تمرين: مقارنة خيارات التنفيذ والتعاقد
- تمرين: مراجعة جاهزية التقييم والاعتمادات
- المشروع الختامي: ملف الجاهزية قبل التعاقد

التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة لتطبيق التخطيط والجاهزية قبل التعاقد في بيئات شراء مختلفة.

- نشاط مقترح: تعريف النتائج وأصحاب المصلحة والقيود لخدمة تقنية مدارة.
- نشاط مقترح: اختبار حدود النطاق والمتطلبات والمخرجات وأدلة القبول لحزمة هندسية.
- نشاط مقترح: مقارنة نماذج التنفيذ وقدرات السوق وتوزيع المخاطر لخدمة مرافق.
- نشاط مقترح: تقييم جاهزية التقييم والاعتمادات والوثائق والتسليم لمتطلبات خدمات مهنية.



الأسئلة الشائعة

لمن تناسب دورة التخطيط والجاهزية قبل التعاقد، وماذا تفترض؟

تناسب وظائف المشتريات والعقود والإدارة التجارية والمشاريع والأعمال والمالية والمخاطر والعمليات القانونية والتقييم الفني، وتفترض أن المشاركين يدعمون أعمال شراء أو تعاقد مخططة.

كيف يختلف التخطيط قبل التعاقد عن التدريب على إدارة المناقصات؟

يحدد التخطيط قبل التعاقد الحاجة والنتائج والنطاق والمتطلبات ونهج السوق وتوزيع المخاطر والاستراتيجية وطريقة التقييم والاعتمادات، بينما تركز إدارة المناقصات على إصدار الوثائق وإدارة الردود وتقييم العروض وإكمال الترسية.

ماذا ينبغي أن تفحص مراجعة الجاهزية قبل التعاقد؟

ينبغي أن تفحص مبررات الأعمال وصلاحيات أصحاب المصلحة والنطاق والمتطلبات القابلة للقياس والافتراضات وأدلة السوق وخيارات التنفيذ والمخاطر واستراتيجية التعاقد وتصميم التقييم والحوكمة والاعتمادات والوثائق والتحضير للتسليم.

لماذا يعد تقييم السوق مهما قبل التعاقد؟

يختبر تقييم السوق قدرة الموردين والطاقة المتاحة ونماذج التنفيذ والظروف التجارية والاستجابة التنافسية على دعم النتائج المقصودة قبل إقرار مسار التعاقد ووثائقه.

كيف تعد معايير التقييم قبل طرح المنافسة؟

تعد معايير التقييم بربط كل معيار بمتطلب محدد وتعريف الأدلة المقبولة وتحديد طريقة التقييم وتوزيع صلاحيات الحوكمة واختبار الوضوح وتوثيق كيفية دعم النتائج لقرار الترسية.

الخاتمة

يعود المشاركون بملف الجاهزية قبل التعاقد ويضم لوحة الحاجة وخريطة النتائج وصحيفة النطاق ومصفوفة المتطلبات وتقييم السوق ومصفوفة الخيارات وسجل المخاطر واستراتيجية التعاقد وتصميم التقييم وخريطة الاعتماد وقائمة التسليم. يستبدل الملف الافتراضات غير المختبرة بأدلة تمر عبر بوابات قرار. كما يربط قصد الأعمال بقرار شراء جاهز للتعاقد.