

الدورة المتقدمة في طلبات العروض والتفاوض وإدارة العقود

17 – 21 يناير 2027

دبي (الإمارات العربية المتحدة)

UK Traininig

PARTNER



الدورة المتقدمة في طلبات العروض والتفاوض وإدارة العقود

المرجع: 181386_3254907 التاريخ: 17 - 21 يناير 2027 المكان: دبي (الإمارات العربية المتحدة) الرسوم: GBP 4900

مقدمة

في ظل المشهد التنافسي والمتغير بسرعة في مجال المشتريات وإدارة العقود، أصبح إتقان تطوير وتحليل وإدارة وثائق طلبات العروض RFPs مهارة أساسية لضمان نجاح المؤسسات وتحقيق أقصى قدر من القيمة المضافة.

تقدم دورة "إتقان تطوير وإدارة طلبات العروض والعقود" منظورًا حديثًا ومتكاملًا حول التعاقد والمشتريات، لتزويدك بالمعرفة العملية في تطوير هيكل طلبات العروض، إدارة المقترحات، التفاوض على العقود، والتعامل مع إدارة دورة حياة العقود بكفاءة واحترافية.

تجمع هذه الدورة بين أحدث الممارسات والأدوات الرقمية، وإستراتيجيات الحد من المخاطر Risk Mitigation، والاعتبارات القانونية والثقافية، ما يمنحك ميزة تنافسية في مجال عملك.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم ما هو إدارة العقود ودورها في ضمان الشفافية والنجاح المؤسسي.
- تطبيق تقنيات حديثة في تخطيط المشتريات وصياغة وثائق RFPs تتناسب مع متطلبات العمل.
- تطوير معايير تقييم قوية وموضوعية تساهم في تقييم العروض Proposal Evaluation بفعالية.
- إدارة التواصل مع الموردين Vendor Communication بشكل احترافي وبناء علاقات متينة.
- إتقان استراتيجيات التفاوض التعاوني والمتوازن باستخدام أحدث أطر التفاوض Negotiation Frameworks.
- الإشراف على إدارة دورة حياة العقود Contract Lifecycle Management، بدءًا من الصياغة وحتى التنفيذ والمتابعة.
- تحليل العروض Proposal Analysis بعناية لضمان أفضل الموردين Vendor Selection.
- استخدام أدوات المشتريات الرقمية Digital Procurement Tools لتحسين الكفاءة وتقليل المخاطر.
- التعرف على المخاطر القانونية والتشغيلية وسبل الحد من المخاطر Risk Mitigation خلال دورة التعاقد.

UK Traininig

PARTNER



محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات طلبات العروض والتخطيط

- مقدمة في المشتريات وإدارة العقود وأهمية RFPs في البيئة الحديثة.
- تحديد الأدوار والمسؤوليات لجميع أصحاب المصلحة في عملية المشتريات.
- كيفية تحديد احتياجات المشتريات بوضوح واحترافية.
- استعراض أدوات التخطيط الرقمية لتبسيط عمليات تخطيط المشتريات Procurement Planning.

اليوم الثاني: هيكله وصياغة وثائق RFPs

- بناء وثائق RFP شاملة ومتوافقة مع متطلبات المؤسسة.
- تطوير معايير تقييم العروض Proposal Evaluation وأنظمة الوزن والتسجيل.
- وضع أسس التواصل مع الموردين Vendor Communication لضمان الشفافية والتعاون.
- دمج متطلبات الاستدامة والابتكار والأمن السيبراني ضمن RFPs.

اليوم الثالث: إدارة العروض وتقييمها

- إدارة استلام وتحليل العروض باستخدام أدوات رقمية حديثة.
- استكشاف أفضل الممارسات في تحليل العروض Proposal Analysis وتحديد القائمة المختصرة.
- تجنب التحيز وضمان العدالة في عمليات اختيار الموردين Vendor Selection.
- تنسيق الفرق الداخلية وعرض نتائج التقييم على أصحاب القرار.

اليوم الرابع: التفاوض الاستراتيجي وإدارة العقود

- تطبيق أطر التفاوض Negotiation Frameworks الفعالة مثل التفاوض القائم على المصالح.
- إعداد خطط التفاوض وتحديد حدود الصفقة بوضوح.
- التعامل مع مفاوضات متعددة الأطراف والدولية بكفاءة.
- الاعتبارات القانونية والأخلاقية والثقافية في التفاوض على العقود Contract Negotiation.

UK Traininig

PARTNER



اليوم الخامس: تنفيذ العقود وإدارة المخاطر

- إتمام العقود والتأكد من الجوانب القانونية والتوثيقية.
- استخدام أدوات إدارة العقود Contract Management لمراقبة الأداء والالتزام.
- إدارة التغييرات والتعديلات وآليات حل النزاعات.
- إجراء مراجعات شاملة بعد التعاقد لتعزيز التحسين المستمر وتقييم الأداء.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات

- إتقان إدارة دورة حياة العقود Contract Lifecycle Management وتحقيق أفضل النتائج.
- تعزيز مهاراتك في التفاوض على العقود وبناء شراكات استراتيجية مستدامة.
- اكتساب كفاءات متقدمة في تقييم العروض Proposal Evaluation لضمان القيمة المثلى.
- استخدام أحدث أدوات المشتريات الرقمية Digital Procurement Tools لتسريع الأداء وتقليل التكاليف.
- بناء سمعة مهنية قوية من خلال التزامك بالمعايير الأخلاقية والقانونية.
- الاستفادة من دراسات حالة عالمية وأمثلة حقيقية لتطبيق ما تعلمته عملياً.

الخاتمة

إن إدارة المشتريات والتعاقدات لم تعد مجرد عمليات إجرائية؛ بل هي ركيزة استراتيجية لنجاح المؤسسات في مواجهة المنافسة وتحقيق التميز. من خلال هذه الدورة، ستتمكن من تعزيز مهاراتك في تحليل العروض، التفاوض الاستراتيجي، والتعامل مع المخاطر والتحديات بكفاءة عالية.

ابدأ رحلتك نحو التميز في المشتريات وإدارة العقود اليوم - واستعد لتكون قائداً في تحويل استراتيجيات التعاقد إلى فرص حقيقية للنمو والابتكار.

UK Training

PARTNER

