

دورة المشتريات الدفاعية (برنامج تدريبي لمدة 5 أيام)

29 مارس – 2 أبريل 2027

براغ (التشيك)

UK Traininig

PARTNER



دورة المشتريات الدفاعية (برنامج تدريبي لمدة 5 أيام)

المرجع: 208101_3255683 التاريخ: 29 مارس – 2 أبريل 2027 المكان: براغ (التشيك) الرسوم: GBP 5200

مقدمة

طُعمت دورة المشتريات الدفاعية لتزويد المشاركين بفهم عملي ومنهجي لكيفية شراء السلع والخدمات والأنظمة الدفاعية ضمن الأطر الحكومية والعسكرية. وفي ظل تعقد بيئة الشراء في هذا القطاع، أصبحت الجهات الدفاعية بحاجة إلى موازنة دقيقة بين المتطلبات التشغيلية، والالتزام بالأنظمة، وتحقيق الشفافية، وضبط التكاليف، ودعم القرارات الاستراتيجية. لذلك تتناول هذه الدورة جميع مراحل دورة الشراء، بدءًا من التخطيط والطرح، مرورًا بالتقييم والترسية، ووصولًا إلى إدارة العقود والمتابعة.

كما تركز الدورة على المبادئ الأساسية المرتبطة بـ أنظمة وعمليات المشتريات الدفاعية، مع الاهتمام بموضوعات الأنظمة والضوابط التنظيمية، ومتطلبات الامتثال، وإدارة المخاطر، وأفضل الممارسات في الاستحواذ الدفاعي. كذلك تسلط الضوء على أهمية التنسيق الفعال مع الجهات المعنية، بما في ذلك الجهات الحكومية، والمؤسسات العسكرية، والموردون، بما يضمن تنفيذ مشروعات الشراء بكفاءة وفعالية.

ومن خلال الجمع بين الجانب المعرفي والتطبيق العملي، تساعد هذه الدورة المشاركين على تطوير قدرتهم في اتخاذ قرارات شراء أكثر دقة، وإدارة العقود الدفاعية بصورة فعالة، وتعزيز الشفافية والكفاءة في مختلف مراحل التوريد والاستحواذ الدفاعي.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم هيكل وآلية عمل أنظمة وعمليات المشتريات الدفاعية
- التعرف على أدوار الجهات الرئيسية المشاركة في مشروعات الاستحواذ الدفاعي
- تطبيق الأنظمة والضوابط التنظيمية ومتطلبات الامتثال في عمليات الشراء الدفاعي
- تنفيذ التخطيط الشرائي وفق الاحتياجات التشغيلية والمتطلبات الفنية
- إعداد المواصفات ودعم عمليات الطرح والمنافسات في القطاع الدفاعي
- تقييم العروض والمناقصات في العقود الدفاعية باستخدام المعايير الفنية والمالية
- دعم قرارات ترسية العقود بصورة عادلة وموثقة
- إدارة عقود المشتريات بكفاءة من خلال المتابعة والتفاوض وقياس الأداء
- تطبيق إدارة المخاطر في المشتريات الدفاعية للحد من المخاطر التشغيلية والقانونية والتجارية
- تعزيز الشفافية والالتزام والكفاءة في القرارات الشرائية

PARTNER



محاورة الدورة

اليوم الأول: مقدمة في المشتريات الدفاعية

- نظرة عامة على أنظمة المشتريات الدفاعية وأهميتها الاستراتيجية
- الفروق بين المشتريات العامة والمشتريات الدفاعية
- المفاهيم الأساسية والمصطلحات المرتبطة بالمجال
- الجهات المعنية في الاستحواذ الدفاعي مثل الجهات الحكومية والعسكرية والموردين
- فهم دورة الشراء من تحديد الاحتياج حتى التسليم

اليوم الثاني: التخطيط الشرائي وإجراءات الطرح

- التخطيط الشرائي في القطاع الدفاعي
- تحليل الاحتياجات وإعداد المواصفات الفنية
- أساليب الطرح والمنافسة: المفتوح، والمحدود، والتفاوضي
- إدارة طلب تقديم العروض وآلية التعامل معه
- التأهيل المسبق للموردين وتقييم جاهزيتهم

اليوم الثالث: التقييم والترسية

- تطبيق المعايير الفنية والمالية في التقييم
- إدارة عملية تقييم العروض بطريقة عادلة ومنهجية
- خطوات ترسية العقود في المشتريات الدفاعية
- تعزيز النزاهة والشفافية أثناء التقييم
- مراجعة أبرز التحديات والمخاطر في مرحلتي التقييم والترسية

اليوم الرابع: إدارة العقود في المشتريات الدفاعية

- التعرف على أهم أنواع العقود الدفاعية
- استخدام أساليب فعالة في التفاوض على العقود
- متابعة أداء الموردين من خلال مؤشرات الأداء
- التعامل مع إدارة التغيير في العقود
- تطوير إدارة العلاقة مع الموردين في المشروعات الدفاعية طويلة الأجل

UK Traininig

PARTNER



اليوم الخامس: المخاطر والامتثال وأفضل الممارسات

- تطبيق إدارة المخاطر في المشتريات الدفاعية
- فهم الأطر النظامية والتنظيمية التي تحكم الاستحواذ الدفاعي
- دعم معايير الامتثال ومكافحة الفساد
- دراسة حالات عملية من القطاع الدفاعي
- استخلاص أفضل الممارسات والدروس المستفادة لتحسين الأداء

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات!

- اكتساب فهم عملي متكامل لـ أنظمة وعمليات المشتريات الدفاعية
- تطوير القدرة على إدارة التخطيط الشرائي والطرح والتقييم وإدارة العقود
- تعزيز المعرفة بـ الأنظمة التنظيمية ومتطلبات الامتثال والأطر النظامية
- تحسين مهارات تقييم العروض ودعم قرارات الترسية بشفافية واحترافية
- تنمية القدرة على تطبيق إدارة المخاطر ومتابعة الموردين وقياس الأداء
- الإسهام في رفع مستوى الكفاءة والنزاهة والشفافية في القرارات الشرائية داخل الجهات الدفاعية

الخاتمة

تقدم دورة المشتريات الدفاعية إطارًا متكاملًا لفهم كيفية شراء السلع والخدمات والأنظمة الدفاعية ضمن البيئات الحكومية والعسكرية، بدءًا من التخطيط الشرائي وإجراءات الطرح، مرورًا بالتقييم وترسية العقود، وانتهاءً بإدارة العقود والامتثال والمتابعة.

وفي ختام هذه الدورة، سيكون المشاركون أكثر قدرة على تطبيق أفضل الممارسات في الاستحواذ الدفاعي، والتعامل بكفاءة مع الجهات المعنية، وإدارة عمليات الشراء بصورة أكثر وعيًا وانضباطًا. كما تعزز الدورة أهمية إدارة المخاطر، والالتزام، والنزاهة، باعتبارها عناصر أساسية لنجاح أي مشروع شراء دفاعي.

وبذلك تمثل هذه الدورة فرصة مهمة لتطوير الكفاءة المهنية في مجال المشتريات الدفاعية، ودعم قرارات شرائية أكثر فاعلية وشفافية وجودة.

UK Training

PARTNER

